

VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ – TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA
EKONOMICKÁ FAKULTA

KATEDRA PODNIKOHOSPODÁŘSKÁ

Návrh dokumentace transferových cen v konkrétní společnosti

The Proposal of Transfer Pricing Documentation in a Specific Company

Student: Jana Štefaničková
Vedoucí bakalářské práce: Ing. Jarmila Mruzková

Ostrava 2014

Zadání bakalářské práce

Student: **Jana Štefaničková**

Studijní program: B6208 Ekonomika a management

Studijní obor: 6208R020 Ekonomika podniku

Specializace: 01 Ekonomika podniku

Téma: **Návrh dokumentace transferových cen v konkrétní společnosti**
The Proposal of Transfer Pricing Documentation in a Specific Company

Zásady pro vypracování:

1. Úvod
 2. Teoretické principy a podmínky pro použití transferových cen
 3. Analýza výchozího stavu aplikace transferových cen ve společnosti
 4. Návrh dokumentu Localfile pro podmínky podniku
 5. Závěr
- Seznam použité literatury
Seznam zkratk
Prohlášení o využití výsledků bakalářské práce
Seznam příloh
Přílohy

Seznam doporučené odborné literatury:

DVOŘÁČEK, Jiří a Ladislav TYLL. *Outsourcing a offshoring podnikatelských činností*. Praha: C. H. Beck, 2010. 183 s. ISBN 978-80-7400-010-2.

SMULLEN, John. *Transfer pricing for financial institutions*. England: Woodhead Publishing Limited, 2001. ISBN 1 85573 372 2.

RYLOVÁ, Zuzana. *Mezinárodní dvojí zdanění*. 4. vyd. Olomouc: ANAG, 2012. 488 s. ISBN 978-80-7263-724-9.

Formální náležitosti a rozsah bakalářské práce stanoví pokyny pro vypracování zveřejněné na webových stránkách fakulty.

Vedoucí bakalářské práce: **Ing. Jarmila Mruzková**

Datum zadání: 22.11.2013
Datum odevzdání: 09.05.2014



Ing. Josef Kašík, Ph.D.
vedoucí katedry



prof. Dr. Ing. Dana Dluhošová
děkanka fakulty

Čestné prohlášení

„Místopřísežně prohlašuji, že jsem celou práci, včetně všech příloh, vypracovala samostatně a použila jen uvedené zdroje“.

V Ostravě dne 9. května 2014

.....
Jana Štefaničková
Jana Štefaničková

Poděkování:

Ráda bych poděkovala vedoucí mé bakalářské práce paní Ing. Jarmile Mruzkové za odborné vedení, cenné rady a připomínky poskytnuté v průběhu zpracování této práce.

Dále bych ráda poděkovala paní Ing. Růženě Vahalíkové za poskytnutí potřebných informací a ochotnou spolupráci při vypracování mé bakalářské práce.

OBSAH

1 ÚVOD.....	5
2 TEORETICKÉ PRINCIPY A PODMÍNKY PRO POUŽITÍ TRANSFEROVÝCH CEN.....	7
2.1 Vymezení základních pojmů	7
2.1.1 Transferové ceny	7
2.1.2 Sdružené podniky a transakce mezi sdruženými podniky.....	8
2.1.3 Princip tržního odstupu.....	8
2.1.4 Srovnávací analýza	9
2.2 Dokumentace k převodním cenám	10
2.2.1 Obsah dokumentace k převodním cenám.....	12
2.2.2 Základní dokumentace	13
2.2.3 Specifická dokumentace pro konkrétní zemi	14
2.3 Právní úprava převodních cen v EU a ČR.....	15
2.3.1 Směrnice OECD a Zákon o daních z příjmů.....	15
2.3.2 Pokyny Ministerstva financí.....	16
2.4 Metody tvorby převodních cen a jejich základní členění	17
2.4.1 Metoda srovnatelné nezávislé ceny (Comparable Uncontrolled Price Method – CUP).....	19
2.4.2 Metoda ceny při opětovném prodeji (Resale Price Method – RPM).....	20
2.4.3 Metoda nákladů a přírážky (Cost Plus Method – COST+).....	21
2.4.4 Způsoby oceňování dlouhodobého hmotného majetku.....	22
3 ANALÝZA VÝCHOZÍHO STAVU APLIKACE TRANSFEROVÝCH CEN VE SPOLEČNOSTI.....	23
3.1 Představení skupiny ABG Auto a společnosti ALFA Auto s.r.o.....	23
3.1.1 Skupina ABG Auto – historie a současnost	23
3.1.2 ALFA Auto s.r.o.....	25
3.2 Analýza stanovení transferových cen ve společnosti ALFA Auto s.r.o.	28
3.2.1 Stanovení ceny výrobků	28
3.2.2 Ceny materiálu a nakupovaných dílů	30
3.2.3 Úroky z půjček	31
3.2.4 Stanovení cen transportu	33
3.2.5 Ceny přijatých služeb	34
3.2.6 Stanovení cen pojištění.....	37
3.2.7 Stanovení cen personální podpory	39
3.2.8 Cena majetku.....	41

3.2.9	Ceny výzkumu a vývoje	42
3.2.10	Shrnutí	44
4	NÁVRH DOKUMENTU LOCALFILE PRO PODMÍNKY PODNIKU	45
4.1	Transakce při prodeji výrobků	45
4.2	Transakce při poskytování půjček.....	51
4.2.1	Půjčky přijaté společností ALFA Auto s.r.o.	52
4.2.2	Půjčky poskytnuté prostřednictvím Cash pool.....	53
4.3	Transakce při zprostředkování transportu	55
4.4	Transakce při poskytování služeb společností BETA Auto SE & Co. KG	56
4.5	Pojištění.....	59
4.6	Transakce při poskytnutí personální podpory	61
4.7	Transakce při nákupu majetku	63
4.8	Transakce při provádění výzkumu a vývoje	65
4.9	Shrnutí.....	66
5	ZÁVĚR	68
	SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY	70
	SEZNAM ZKRATEK	73
	SEZNAM OBRÁZKŮ	74
	SEZNAM TABULEK	75
	PROHLÁŠENÍ O VYUŽITÍ VÝSLEDKŮ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE	76
	SEZNAM PŘÍLOH	77

1 Úvod

Transferové neboli převodní ceny jsou aplikovány při obchodních transakcích, které probíhají při obchodování mezi společně podnikajícími společnostmi v rámci koncernu. Problém transferových cen nastává ve chvíli, kdy jsou ceny použité při obchodování v rámci společně podnikajících společností jiné, než za jaké by tyto společnosti obchodovaly s externími společnostmi. Následkem těchto problémů může dojít například k pokutování finančním úřadem, jelikož stanovení transferových cen podléhá právním předpisům a zákonům. Dodržováním těchto právních norem odpovědnými pracovníky společnosti je možno předejít rizikům vzniklým při jejich nerespektování a tím ušetřit peněžní prostředky, vynaložené na úhradu případně udělených finančních postihů.

Předmětem řešení bakalářské práce je problematika vytvoření a použití různých druhů transferových cen v podniku. **Cílem práce** je zpracování návrhu specifického dokumentu Localfile, který slouží jako důkazní materiál při obhajobě transferových cen u finančního úřadu. Může také sloužit jako zdroj informací o jednotlivých oblastech činností společnosti, nebo jako podklad pro zpracování dokumentu Localfile profesionální společností, která se touto problematikou zabývá. Pro účely řešení této práce je zvolena skutečně existující společnost s ručením omezeným, která je v této práci dále označována fiktivním názvem ALFA Auto s.r.o., která je součástí koncernu fiktivně nazvaného ABG Auto.

Obsahem první části práce jsou teoretické principy, které se týkají konkrétních forem dokumentace vypracované v případě použití transferových cen a hlavních důvodů její existence. Současně je zde rovněž charakterizována právní úprava a metody, které by měly být využívány ke stanovení cen transakcí mezi společně obchodujícími společnostmi. Pro jednotlivé metody je uveden způsob jejich stanovení, využití a jejich silné a slabé stránky.

V praktické části této práce je proveden popis jednotlivých oblastí činností, ve kterých společnost ALFA Auto s.r.o. spolupracuje se společnostmi v rámci koncernu a také s externími společnostmi. Dále následuje analýza cen, které jsou ve společnosti ALFA Auto s.r.o. v jednotlivých oblastech činností používány a charakteristika konkrétních metod, kterými jsou transferové ceny sestavovány.

Praktické použití analyzovaných cen, týkající se především oblasti prodeje výrobků, je uvedeno ve zpracovaném navrhovaném dokumentu Localfile. Dokument je zpracován pro podmínky společnosti ALFA Auto s.r.o. za období 2009 – 2013 a obsahem dokumentu je popis jednotlivých činností za uvedené období včetně aktuálního stavu. Pro jednotlivé činnosti je uveden způsob a příklad výpočtu transferových cen.

2 Teoretické principy a podmínky pro použití transferových cen

Při určování transferových neboli převodních cen je nutné znát základní pojmy, včetně metod a právních předpisů, jejichž znalost je klíčová pro jejich aplikaci v praxi. Nezbytná je v rámci transferových cen také dokumentace, jejíž zpracování napomáhá při obhajobě těchto cen, a lze ji považovat za jakési důkazní břemeno.

2.1 Vymezení základních pojmů

Jelikož jsou transferové ceny pro řadu ekonomických subjektů ne příliš známým tématem, je nutné seznámit se se základními pojmy, které jsou využívány v dalších částech práce.

2.1.1 Transferové ceny

Zamazalová (2010) ve své publikaci uvádí, že transferové neboli převodní ceny jsou smluvně sjednané ceny a to mezi mateřskou společností a jejími dceřinými společnostmi v zahraničí. Mezi příčiny pro použití převodních cen patří:

- maximalizování zisku v oblasti poboček nadnárodních společností,
- vyhýbání se vysokým daním,
- tvorba ochrany proti možnému nebezpečí.

Dle autorů Dvořáčka a Tylla (2010) jsou využívány převodní ceny zejména nadnárodními společnostmi z toho důvodu, že stanovení a používání převodních cen má největší význam především při spojení s internacionálním obchodem zboží a služeb. Hlavním faktorem, který určuje, zda se jedná o převodní cenu, je majetkové spojení společností, které mezi sebou provádějí obchodní transakce.

Autor Smullen (2001) konstatuje, že v oblasti transferových cen může nastat řada komplikací. Za nejpodstatnější problém je považováno správné pochopení a alokace veškerých nákladů v podnicích. Dále autor uvádí, že společnost, která má nad svými transferovými cenami kontrolu, má větší šanci dosáhnout svých cílů, dokáže lépe měřit dopad manažerských rozhodnutí a umožňuje lépe se rozhodovat.

2.1.2 Sdružené podniky a transakce mezi sdruženými podniky

Probíhá-li transakce mezi mateřskou a jejími dceřinými společnostmi lze říci, že jde o transakci mezi sdruženými, neboli spojenými osobami.

Spojené osoby jsou dle Fučíka (2008) definovány jako osoby, mezi kterými je vztah, který upravuje běžné obchodní podmínky a sjednání ceny. Kromě spřízněných osob, mezi kterými existuje skutečný vztah, existují také spojené osoby, které se spojenými osobami staly pouze za účelem snížení základu daně.

Fučík (2008) ve své publikaci kromě charakteristiky sdružených osob, také uvádí pojem **nezávislé osoby**, které nejsou osobami sdruženými. V případě nespojených osob lze říci, že jde o společnosti, které nepatří do koncernu neboli skupiny vzájemně propojených osob, ale jsou to společnosti samostatně podnikající.

Dále je nutné charakterizovat také pojem transakce mezi sdruženými neboli spojenými podniky. Tato transakce je autory Dvořáčkem a Tyllem (2010) označována jako **řízená transakce**, v rámci které se obchoduje s hmotnými i nehmotnými statky mezi spojenými osobami. Je-li s hmotnými i nehmotnými statky obchodováno mezi nespojenými osobami, je transakce nazývána jako nezávislá neboli nekontrolovaná. **Nezávislou transakcí** se tedy rozumí transakce mezi společnostmi, která je členem určitého koncernu neboli skupiny a společností samostatně podnikající.

2.1.3 Princip tržního odstupu

Princip tržního odstupu je základním principem používaným Směrnicí OECD [7] i smlouvami o zamezení dvojího zdanění. Rýlová (2012) ve své publikaci uvádí, že dvojí zdanění vzniká tehdy, jestliže jeden předmět daně, tedy majetek nebo příjem, je zdaněn více než jednou nebo je zdaněn podobnou daní. Příkladem kdy se v České republice nejedná o dvojí zdanění, i když by to tak mohlo vypadat, je například převod nemovitosti, kdy je u transakce aplikována jak daň z převodu nemovitosti tak i daň z příjmů.

Princip tržního odstupu je ve Směrnici OECD v článku 9 Modelové daňové smlouvy [7] přímo uveden takto: „*jsou-li mezi dvěma (sdruženými) podniky v jejich obchodních nebo finančních vztazích stanoveny či uloženy podmínky odlišné od podmínek, které by existovaly mezi nezávislými podniky, pak jakékoliv zisky, kterých by dosáhl jeden*

z podniků, kdyby nebylo těchto podmínek, avšak z důvodu těchto podmínek jich nedosáhl, mohou být zahrnuty do zisků tohoto podniku a následně zdaněny“.

Podstatou principu tržního odstupu dle Fučíka (2010) je, aby byla zachována rovnost zacházení jak pro spřízněné, tak pro nezávislé společnosti a nedocházelo k daňovému zvýhodnění nebo znevýhodnění.

Wittendorf (2010) ve své publikaci uvádí, že dle principu tržního odstupu by nadnárodní společnosti při obchodním styku v rámci řízených transakcí měly používat ceny obvyklé¹. Tržní cena² je používána tehdy, dochází-li k transakci mezi spojenými osobami na volném trhu. Autor také říká, že z hlediska daňové politiky princip tržního odstupu přispívá k daňové rovnosti a neutralitě mezi sdruženými a nezávislými podniky.

Základem pro aplikaci principu tržního principu je **srovnávací analýza**, která se zaměřuje na srovnání transakcí mezi spojenými a nespojenými osobami.

2.1.4 Srovnávací analýza

V rámci srovnávací analýzy je dle autorů Dvořáčka a Tylla (2010) nutné uvědomit si určité faktory, které slouží ke **srovnatelnosti řízených transakcí**. Je zřejmé, že rozdíly mezi nehmotnými majetky, službami či zboží, v rámci transakce, vedou k cenovým rozdílům na volném trhu. Mezi takovéto rozdíly lze např. v případě výrobků považovat rozdílnost zejména v jejich užitečnosti a kvalitě. V případě nehmotného majetku má vliv způsob transakce, tedy zda byla poskytnuta licence, koupě nebo prodej.

Mezi **hlavní faktory**, které určují srovnatelnost, dle autorů Dvořáčka a Tylla (2010), patří:

- **typické vlastnosti služeb a majetku** – v rámci vlastností služeb a majetku je důležitá především jejich fyzická stránka, spolehlivost, kvalita a dostupnost. U nehmotného majetku jde např. o stupeň její ochrany, předpokládané výnosy a použití tohoto druhu majetku;

¹ Cena obvyklá – je v rámci transferových cen, cena sjednána mezi spojenými osobami a je chápána jako cena, která je stanovená ve stejné výši, jako by byla sjednána mezi osobami nespojenými.

² Tržní cena – je na trhu chápána jako rovnovážná cena, kdy množství statků, které chce prodávající prodat a spotřebitel nakoupit, je stejné. Zdroj: http://www.ius-wiki.eu/tnh/pfuk/tnh/zkouska/otazka-87#trzni_cena [15]

- **funkční analýza** – je proces, díky kterému dochází k popisu funkcí, které společnost vykonává, přičemž je brán v úvahu majetek, který společnost používá a riziko, které podstupuje,
- **smluvní podmínky** – tyto podmínky obecně určují, jak je při obchodování rozdělena odpovědnost, výnos a riziko. Příkladem může být dodávka zboží, kdy si obchodní partneři ujednali, že nebude-li zboží dodáno v příslušném termínu a v požadované kvalitě, má odběratel zboží právo na slevu. Tento případ, kdy odběratel požaduje slevu z ceny zboží, se týká především transakcí u nespojených osob. Pokud by stejná situace vznikla u spojených osob a sleva byla sjednána, nemusí ji dceřiná společnost požadovat, jelikož její jednání je mateřskou společností do značné míry ovlivněno a má nad ní kontrolu;
- **ekonomické okolnosti** – z hlediska ekonomického je pozornost zaměřena především na konkurenci na trhu, nabídku a poptávku, dostupnost zboží a služeb, pracovní sílu a kapitál, výrobní náklady a úroveň trhu,
- **podnikatelské strategie** – jsou zaměřeny na několik oblastí podniku, jako je např. vývoj nového výrobku a jeho inovace, rozšiřování výrobního programu, míra podstupování rizika a mnoho dalších faktorů, které jsou spjaté s každodenním chováním společností.

2.2 Dokumentace k převodním cenám

Dokumentace k převodním cenám je nedílnou součástí při obhajobě **správnosti stanovení** transferových cen. Jedním ze způsobů jak tyto ceny obhájit, je požádat o posouzení finanční úřad, který zajistí závazné posouzení správnosti transferových cen mezi dvěma společnostmi.

Každé závazné posouzení transferové ceny, požadované po finančním úřadu dle Romancova (2006) má své výhody i nevýhody. Za **výhody** lze považovat jistotu správného nastavení této ceny, zachování slevy na dani z titulu investičních pobídek³, nebo možnost úspor z důvodu vyloučení budoucích sporů ohledně transferových cen. Posouzení finančním úřadem však nepřináší jen výhody, ale také řadu **nevýhod**. Mezi ně můžeme

³ Investiční pobídka je chápána jako výhoda, jejíž podstatou je podpora vlády dané země při získání zahraniční investice, jak uvádí OECD, tedy organizace pro ekonomickou spolupráci a rozvoj. Zdroj: <http://www.investicnipobidky.cz/casto-kladene-dotazy> [16]

řadit např. úhradu administrativního poplatku, který činí v **České republice 50 000 Kč**, přípravu potřebné dokumentace pro posouzení, riziko daňové kontroly v průběhu řízení na vydání závazného posouzení, tento jev je však v praxi málo pravděpodobný. Dochází také k zveřejnění citlivých informací ohledně probíhajících transakcí ve společnosti a nepříznivá je také neexistence termínu pro vydání závazného posouzení (praxe v České Republice je mezi 6 měsíci až 1 rokem, pro srovnání ve Velké Británii je doba čekání cca 1 rok).

Společnosti žádost o posouzení správnosti předají **finančnímu úřadu** a zabývá se jimi místní správce daně. Dle Romancova (2006) mezi společnosti, které by měly zvážit podání žádosti o posouzení, patří:

- společnosti, jejichž transakce jsou velmi rozsáhlé, případně ty, které mají vysoký stupeň rizika a také společnosti, jejichž transakce jsou velmi komplikované,
- skupiny společností se sídlem v zahraničí a jsou na počátku svého působení v ČR,
- společnosti, u kterých neexistují data pro srovnání při transakci se spřízněnými osobami,
- společnosti s investičními pobídkami,
- společnosti, kde se vyskytuje vysoká pravděpodobnost „Transfer Pricing Control“⁴,
- společnosti, kde byla kontrola provedena, avšak s nepříznivým výsledkem,
- společnosti, u nichž dochází ke snížení daňové povinnosti v ČR související s restrukturalizací neboli změnou struktury organizace,
- společnosti, které v minulosti byly ztrátové, nebo očekávají ztrátovost v budoucnosti.

Jak již bylo zmíněno, při posouzení správnosti transferových cen je nutné vytvořit dokumentaci, která má při stanovení těchto cen svůj význam a měla by mít určité náležitosti, jak je uvedeno níže.

⁴ „Transfer Pricing Control“ znamená kontrolu transferových cen.

2.2.1 Obsah dokumentace k převodním cenám

Pomocí dokumentace k převodním cenám poplatník při daňové kontrole správci daně dokazuje, zda byly převodní ceny stanoveny v souladu s principem tržního odstupu (viz kap. 2.1.3). Nadnárodní společnosti by se měly ve vlastním zájmu zabývat správným nastavením těchto cen, přestože je vypracování dokumentace mnohdy **časově i finančně náročné**. Vypracování však zpravidla zaručuje eliminaci rizika z nedoměření daně z příjmu a usměrňování rizika v rámci nadnárodní skupiny. Nemělo by také docházet k opomíjení faktu, že mezi státy existují rozdíly v pohledu na převodní ceny, a proto je nezbytné, aby dokumentace byla pečlivě zpracována dle příslušných principů a norem v dané zemi [8].

Vytvořená dokumentace by měla obsahovat zejména informace, z nichž převodní ceny vznikly, faktory, které byly vzaty v úvahu, vybranou metodu a použité informace od zahraničních sdružených podniků. Finanční úřad by také neměl požadovat informace, jejichž získání vyžaduje nepřiměřené náklady a které nejsou ve vlastnictví podniku, např. **nelegální nebo důvěrné**.

Ve své publikaci Rýlová (2012) uvádí, že kromě dokumentace k převodním cenám je zřejmé, že bude třeba získat také další písemné materiály od zahraničních sdružených podniků, které by jinak při absenci daňových aspektů nebyly připravovány ani předkládány.

Dokumentace k převodním cenám by měla, dle autorů Dvořáčka a Tylla (2010), zpravidla obsahovat:

- **informace k samotné řízené transakci** – informace obsahují údaje o tocích služeb a majetku, které jsou předmětem řízené transakce, údaje o podmínkách transakce, údaje o obchodních podmínkách a všechny doklady týkající se ujednání o podmínkách za kterých se dané dohody realizují. Pojem **řízená transakce** je vysvětlen v kap. 2.1.2;
- **informace ke každému sdruženému podniku** – tedy těch, které se účastní na řízené transakci. Důležitý je nástin jeho podnikání, struktura organizace, výše výnosů za několik posledních období předcházející kontrolované transakci,

vlastnické vztahy v rámci skupiny nadnárodních podniků. Význam pojmu sdružený podnik je vysvětlen v kap. č. 2.1.2;

- **informace o cenách, podnikatelských strategiích a zvláštních okolnostech** – těch, které např. určují faktory, které ovlivňují stanovení cen nebo stanovení cenových politik poplatníka a celé skupiny nadnárodního podniku. Za tyto faktory lze považovat např. připočítání přírážky k výrobním nákladům, nebo odpočet nákladů od prodejních cen v případech, kdy zahraniční spřízněné podniky provádějí velkoobchod.

Rýlová (2012), kromě informací k samotné řízené transakci, informací ke každému sdruženému podniku a informací o podnikatelské strategii uvádí další údaj, který je v rámci principu tržního odstupu všeobecně vyžadován. Jde o **informace o použité metodě nebo metodách**, které by měly obsahovat vysvětlení výběru konkrétní metody užitě pro stanovení převodních cen a její aplikaci. Dokumentace by tedy měla být co nejdetailněji zpracována, aby prokázala dodržování principu tržního odstupu. Množství informací bude do značné míry závislé na samotném sdruženém podniku a působí na ně např. velikost podniku, předmět činnosti a postavení podniku na trhu.

2.2.2 Základní dokumentace

První možností při tvorbě dokumentace, vycházející z koncepce evropské dokumentace dle Kodexu EU, je tzv. **Masterfile** [8]. Základním principem Konceptu evropské dokumentace k převodním cenám je, aby nadnárodní společnosti vytvořily dokumentaci k převodním cenám ve dvou částech a to základní dokumentaci a specifickou dokumentaci pro konkrétní zemi. Hlavním úkolem základní dokumentace je shrnout hospodářskou situaci podniku a poskytnout obrázek o nadnárodním koncernu a jeho systému tvorby převodních cen.

Při tvorbě této dokumentace by dle **pokynu Ministerstva financí D-334** [9], mělo být uváděno několik zásadních aspektů. Jde především o informace týkající se celé skupiny spojených podniků, jejich podnikové strategie, včetně podnikové strategie ve srovnání s předchozím daňovým obdobím. Dále by měla obsahovat seznam členů koncernu a popis účasti mateřské společnosti v dceřiných společnostech, popis řízených transakcí (obecný popis, fakturaci a rozsah transakčních toků), popis možných rizik, politiku daného koncernu, seznam veškerých dohod (předběžných cenových dohod a pravidel týkajících se

aspektů v oblasti převodních cen) a závazek daňového poplatníka v případě potřeby poskytnout doplňující údaje.

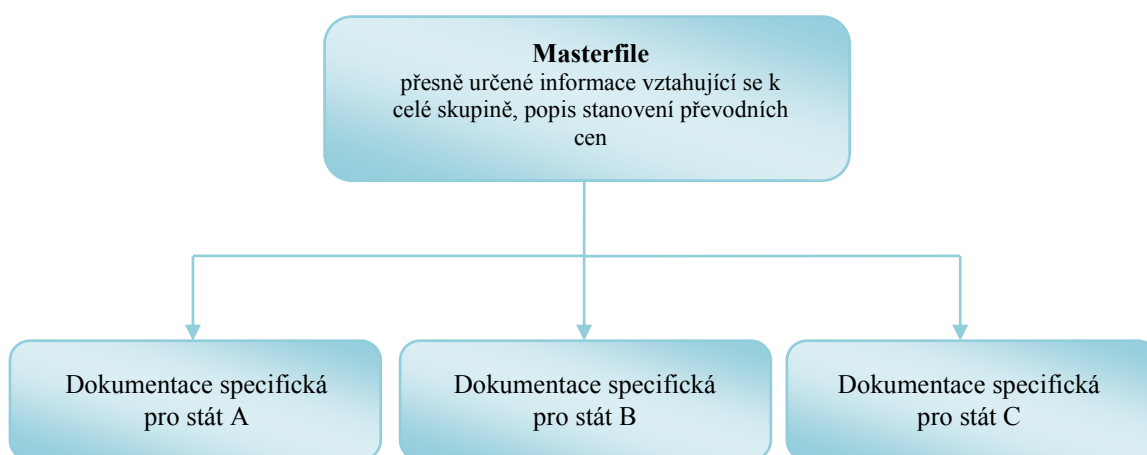
2.2.3 Specifická dokumentace pro konkrétní zemi

Specifická dokumentace pro konkrétní zemi neboli **Localfile** svým obsahem doplňuje základní dokumentaci a rovněž vychází z koncepce evropské dokumentace, dle Kodexu EU. Obě dvě složky, Localfile a Masterfile, společně tvoří součást dokumentace pro příslušný členský stát Evropské unie. Dokumentace specifická pro konkrétní zemi by měla být dostupná těm daňovým správám, které mají oprávněný zájem na tom, aby transakce uvedené v dokumentaci byly patřičně zdaněny [8].

Fučík (2008) ve své publikaci uvádí, že dokumentace pro konkrétní zemi by kromě prvků obsažených v základní dokumentaci měla obsahovat několik specifických oblastí. Mezi ně můžeme řadit konkrétní popis, hodnocení a analýzu obchodů týkajících se dané společnosti. Popsány by také měly být použité metody a odůvodnění jejich použití. Opomíjená nesmí být také srovnávací analýza včetně **funkční analýzy** (viz kap. 2.1.4), která zobrazuje předpokládaná rizika.

Na následujícím obrázku jsou zobrazeny jednotlivé části evropské dokumentace k převodním cenám, dle pokynů Ministerstva financí.

Obr. 1 Části evropské dokumentace k převodním cenám



Zdroj: Pokyn D-334 Sdělení Ministerstva financí k rozsahu dokumentace tvorby cen mezi spojenými osobami. Vlastní zpracování.

Kromě toho, že se dokumentace k převodním cenám předkládá správci daně při daňové kontrole, může být použita také při vytýkacím řízení⁵ nebo při podávání žádosti o předběžnou cenovou dohodu, či v případě odstranění mezinárodního dvojího zdanění dohodou. Každá dokumentace by měla být předkládána v úředním jazyce, přičemž všeobecný rozsah a povahu informací v dokumentaci nelze přesně definovat, neboť povaha informací z pohledu důležitosti závisí na skutečnostech a okolnostech případů, k čemuž by měla daňová správa při vyžadování informací přihlížet [8].

2.3 Právní úprava převodních cen v EU a ČR

Transferové neboli převodní ceny jsou v Evropské unii a České republice upraveny třemi základními právními úpravami, které je při aplikaci těchto cen nutné respektovat. Při použití transferových cen je tedy nutné řídit se Směrnicí OECD, Zákonem o daních z příjmů a Pokyny Ministerstva financí.

2.3.1 Směrnice OECD a Zákon o daních z příjmů

Směrnice OECD, konkrétně Směrnice o převodních cenách pro nadnárodní podniky a daňové správy, je v rámci transferových cen nedílnou součástí a její podstata je zaměřena především na vysvětlení principu tržního odstupu, uvádí metody pro stanovení převodních cen, vysvětluje podstatu srovnávací analýzy, řeší problémy typu jak zabránit sporům v oblasti transferových cen a v neposlední řadě se také zabývá dokumentací k převodním cenám.

Poslední **novelizace směrnice** o převodních cenách pro nadnárodní podniky a daňové správy byla vydána 22. července 2010 Organizací pro ekonomickou spolupráci a rozvoj.

Zákon č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů § 38nc [10] vymezuje závazné posouzení způsobu, jakým byla vytvořena cena sjednáváná mezi spojenými osobami. V § 38nc je uvedeno, že dojde-li k transakci mezi spojenými osobami, může poplatník, který cenu transakce sjednává, požádat příslušného správce daně o závazné posouzení této

⁵ Vytýkací řízení je institut, který se zabývá odstraněním pochybností ohledně podaného daňového přiznání. Správce daně má tedy před vyměření daně právo přezkoumat správnost, úplnost a pravdivost daňového přiznání. Zdroj: <http://www.akont.cz/cz/376.vytykaci-řízení-a-místní-setření> [17]
V roce 2011 byl pojem vytýkací řízení nahrazen pojmem postup k odstranění pochybností, kromě názvu se však mnoho nezměnilo. Zdroj: <http://www.epravo.cz/top/clanky/postup-k-odstraneni-pochybnosti-vers-vytykaci-řízení-89567.html> [18]

ceny. Vytvořená cena by měla odpovídat ceně, která se vytváří mezi nespojenými osobami za stejných nebo obdobných podmínek.

Žádá-li poplatník o závazné posouzení ceny, měl by ve své žádosti uvést několik identifikačních údajů a to zejména jména a příjmení, sídla, místa podnikání a identifikační čísla. Chybět by v žádosti neměl také popis organizační struktury, které se osoby účastní i osoby mimo území ČR, popis a dokumentace, jakým byla cena vytvořena včetně informací, které se obchodního případu týkají a popis činností osob, které se podílí na transakci [10].

Problém týkající se převodních cen je řešen [13] také v **§ 23 odst. 7 zákona o daních z příjmů**. Z tohoto paragrafu vyplývá, že pokud je cena ujednaná mezi spojenými osobami rozdílná od cen, které se sjednávají mezi nespojenými osobami v běžných obchodních vztazích a to za stejných podmínek, upraví správce daně základ daně poplatníka o zjištěný rozdíl. Tato problematika je také řešena v rámci smluv o zamezení dvojího zdanění (viz kap. 2.1.3), jde-li o problém, který vzniká na mezinárodní úrovni.

2.3.2 Pokyny Ministerstva financí

Pravidla, která se týkají převodních cen a jsou uvedena ve Směrnici OECD, byla implementována prostřednictvím pokynů vydaných Ministerstvem financí do českého právního řádu a k datu 1. 1. 2011 byly předchozí pokyny nahrazeny novými [12], mezi které patří:

- **pokyn D-332**, ve kterém jsou popsány metody, které jsou při tvorbě převodních cen používány mezi spojenými osobami,
- **pokyn D-333**, ve kterém je stanoveno jak postupovat při závazném posouzení stanovení transferových cen,
- **pokyn D-334**, ve kterém je upřesněn rozsah dokumentace, která se týká převodních cen.

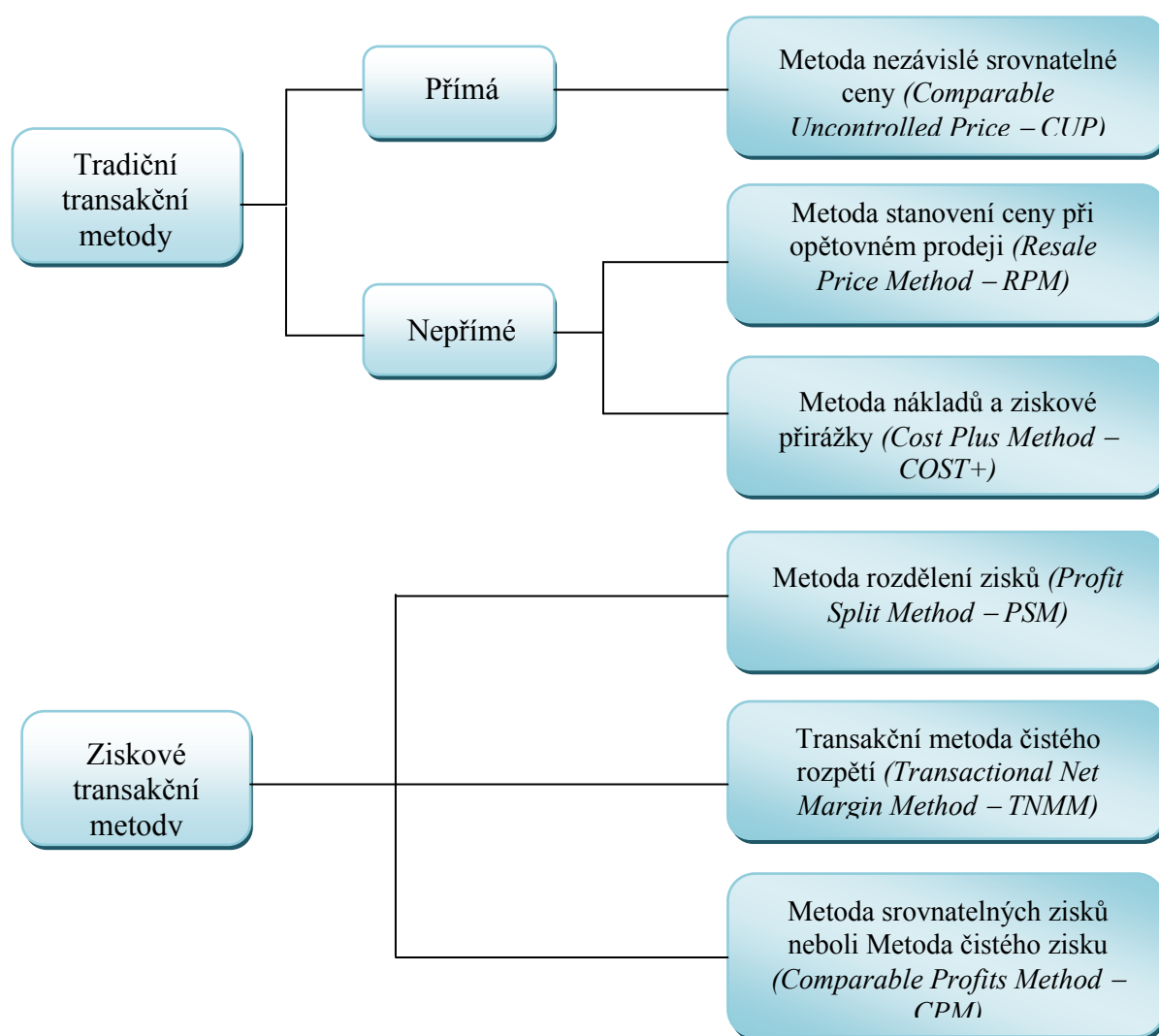
Uvedené pokyny pomáhají v rámci koncernu sjednotit postup jaký použít při stanovení převodních cen.

2.4 Metody tvorby převodních cen a jejich základní členění

Jak je již uvedeno výše, při tvorbě dokumentace je důležité uvést metody vedoucí k vytvoření převodních cen a odůvodnění jejího výběru. Směrnice OECD má pro své členy spíše doporučující charakter než charakter direktivy. To znamená, že podniky si samy zvolí metodu stanovení převodních cen dle svých potřeb a zvolená metoda může být doplněna další metodou, případně lze některé zcela vyloučit. Tento fakt zobrazuje i tu skutečnost, že v USA bylo stanovení transferových cen zaváděno již v roce 1968, zatímco OECD se touto problematikou začala zabývat až v roce 1975, jak uvádí autoři Dvořáček a Tyll (2010).

Přehled metod stanovení transferových cen používaných členskými státy OECD je zobrazen na obr. 2.

Obr. 2 Schéma metod využívaných členskými státy OECD



Zdroj: Vlastní zpracování.

Jak tvrdí Rýlová (2012, s. 321): „*Směrnice OECD rozlišuje dvě **základní skupiny metod**, a sice tradiční transakční metody a transakční ziskové metody. Volba metody pro stanovení převodních cen má vždy za cíl nalézt nejvhodnější metodu pro konkrétní případ a za tímto účelem je třeba vzít v úvahu silné a slabé stránky metod uznávaných se strany OECD, vhodnost příslušné metody ve vztahu k řízené transakci, určené především prostřednictvím funkční analýzy, dostupnost spolehlivých informací a úroveň srovnatelnosti řízených a nezávislých transakcí včetně spolehlivosti úprav z hlediska srovnatelnosti řízených a nezávislých transakcí včetně spolehlivosti úprav z hlediska srovnatelnosti, které mohou být nezbytné pro eliminaci případných podstatných rozdílů mezi těmito transakcemi*“.

Jsou-li ke stanovení převodních cen použity **tradiční transakční metody** [13], dochází k porovnání cen, používaných při probíhajících transakcích, kdy jsou porovnávány ceny spojených osob s cenami uplatňovanými u nezávislých transakcí. Tyto metody při své aplikaci vyžadují znalost informací o nezávislých cenách či ziskových maržích, které jsou porovnávány s cenami při řízených transakcích. V případě **ziskových tradičních metod** se zkoumá ziskovost dosahovaná v rámci transakcí se spojenými osobami. Tradiční transakční metody se dále dělí na přímé a nepřímé. Mezi **metody přímé** patří metoda srovnatelné nezávislé ceny – CUP (viz obr. 2), kdy ke zkoumané řízené transakci je možné najít transakci nezávislou, která je srovnatelná nebo se dá na srovnatelnou transakci upravit. Jelikož pro řadu transakcí neexistují podobné nezávislé transakce, nelze tuto metodu aplikovat a je žádoucí použít některou nepřímou metodu. Mezi **metody nepřímé** patří metoda stanovení ceny při opětovném prodeji – RPM (viz obr. 2) a metoda nákladů a ziskové přírážky – COST+ (viz obr. 2). K použití tradičních transakčních metod dochází v případě, kdy nelze potřebné informace získat, nebo jsou v neuspokojivé kvalitě, či pokud zjištěná převodní cena vyvolává pochybnosti. Ve Směrnici OECD v rámci ziskových transakčních metod je přímo uvedeno, že metody založené na zisku jsou přijatelné pouze tehdy, jsou-li slučitelné s článkem č. 9 Modelové daňové smlouvy OECD (viz kap. 2.3.1), zejména z pohledu srovnatelnosti.

Autoři Dvořáček a Tyll (2010) ve své publikaci uvádí, že při výběru použité metody platí zásada postupu od nejjednodušší metody, tj. CUP k nejsložitější, tj. TNMM (viz obr. 2). Tento postup platí a je používán ve většině států. Výběr použité metody však primárně závisí na provedené analýze a dostupnosti potřebných informací.

V následujícím textu je popsán princip jednotlivých metod používaných při stanovení transferových cen. Je zde především určeno kdy metodu použít, její silné a slabé stránky a stručná charakteristika.

2.4.1 Metoda srovnatelné nezávislé ceny (Comparable Uncontrolled Price Method – CUP)

Pomocí metody srovnatelné nezávislé ceny – CUP [14] je umožněno srovnávat ceny za účtované hmotné majetkové položky, služby a licence mezi spřízněnými osobami s cenami ve srovnatelné nezávislé transakci při srovnatelných okolnostech. Využívána je zde srovnávací analýza, jelikož při metodě je požadována vysoká míra porovnatelnosti. Vzhledem k její jednoduchosti je metoda CUP považována za základní metodu stanovení transferových cen.

Kdy je vhodné metodu použít

CUP metoda je považována za nejvíce preferovanou metodu a používá se zejména u transakcí, kde je možné srovnat zejména totožný výrobek nebo službu, který podnik prodává nezávislým i spřízněným podnikům. Existují-li při srovnání výrobků či služeb rozdíly, které mají podstatný dopad na cenu, je nutné provést patřičné úpravy převodní ceny [13].

Silné stránky

Za nejsilnější stránku metody lze považovat, že je z hlediska používání nejjednodušší a je nejspolehlivější metodou v rámci aplikace principu tržního odstupu. Značně pozitivní je také to, že metoda není závislá na vnitřním informačním systému podniku a cenu lze tedy zjistit na trhu [13].

Slabé stránky

Nevýhodou této metody je, že je nelehké srovnávat transakce mezi nezávislými a spojenými podniky, přičemž tato metoda je založená právě na srovnatelnosti transakcí. Rozdíly, které tedy mezi jednotlivými transakcemi vznikají, je nutné eliminovat [13].

2.4.2 Metoda ceny při opětovném prodeji (Resale Price Method – RPM)

V rámci metody ceny při opětovném prodeji – RPM [14] se vychází z ceny, za kterou je produkt nakoupen od dodavatele a následně prodán odběrateli. Tato cena je snížena o hrubou marži, jejíž hodnota je tvořena prodejními náklady a ostatními provozními náklady. Cena, za kterou je produkt následně prodán nezávislé osobě, se nazývá předací cena, jejíž hodnota vznikne snížením prodejní ceny o hrubou marži. Hodnota hrubé marže je odvozena z marže, kterou podnik používá u stejných výrobků prodáváných nespojeným osobám.

Kdy je vhodné metodu použít

Metoda je využívána zejména v případech, kdy podnik nijak zvlášť nepřispívá ke zhodnocení produktu, který od své spřízněné osoby nakupuje a dále prodává na vnější trh. Příkladem je např. zprostředkovatel, který zboží pouze předává třetí straně. Opomíjen nesmí být také faktor času, kdy je nutné, aby doba mezi nákupem a prodejem byla co nejkratší, což způsobuje přesnější končený výsledek předací ceny [13].

Silné stránky

Silnou stránkou metody RPM je především to, že u ní není vyžadována tak velká srovnatelnost, jako u metody CUP a její přesnost se odvíjí podle toho, kdy je uskutečněn další prodej. Oproti metodě CUP u ní také není nutné provádět tak velkou řadu úprav. Další nepochybně silnou stránkou metody je, že částečně vychází z externích informací zjištěných na trhu, které jsou dále doplněny o vnitřní informace z podniku [13].

Slabé stránky

Negativní dopad může mít u metody RPM již zmíněný faktor času, kdy je nutná co nejkratší doba mezi nákupem a prodejem. V rámci metody také není snadné určit jak zboží, které bylo původně převáděné přispělo ke konečné hodnotě výrobku a to v případě, kdy prodejce značně pomáhá např. při údržbě nehmotného majetku sloučeného s produktem. Metoda je výrazně ovlivněna podnikatelskými činnostmi u nezávislých a spojených společností, což vytváří závislost na funkcích, které jednotlivé společnosti vykonávají, a spolehlivost metody je snížena právě o existenci rozdílů v jejich vykonávaných funkcích [13].

2.4.3 Metoda nákladů a přírážky (Cost Plus Method – COST+)

Z hlediska metody nákladů a přírážky cena vychází z vnitřních informací podniku (z celkových nákladů a přiměřené ziskové přírážky), na rozdíl od metody RPM. Náklady jsou spojeny s tvorbou a prodejem výkonů a jde o náklady vzniklé při dodání produktu jinému sdruženému podniku. Zisková přírážka je stanovena z přírážky⁶, kterou podnik používá u srovnatelných nebo nesrovnatelných nezávislých transakcí [14].

V případě, že podnik potřebuje obhájit transferovou cenu, je vhodné, aby bylo co nejvíce nákladů přiřazeno k výrobní jednotce a co nejlépe odděleny náklady přímé od nepřímých v případě, chce-li obhájit nejnížší možnou transferovou cenu. Stanovení výše jak přiměřených nákladů, tak přiměřené ziskové přírážky může být zásadní pro spory s finančními úřady. Je tedy třeba k dané problematice vést dokumentaci a správné účetnictví, jak uvádí autoři Dvořáček a Tyll (2010).

Kdy je vhodné metodu použít

Uzavřely-li spřízněné podniky smlouvu o dodávce, společném užívání vybavení, či nákupu, nebo jde-li o poskytování služeb, je vhodné použít právě metodu COST+. K jednotlivým činnostem a službám je mnohdy obtížné přiřadit náklady, což je v rámci této metody častý problém [13].

Silné stránky

Oproti metodě CUP není nutné provádět tolik změn, aby se eliminovaly rozdíly. Nejlépe je metoda použitelná v případě, jde-li o uzavírání dohod týkajících se používání společného vybavení, nebo v rámci dlouhodobých dohod zaměřených na poskytování služeb. Její užitečnost je také používána v případě převádění nedokončené výroby [13].

Slabé stránky

Nevýhodou metody je, že nevychází z vnějších informací trhu, ale vychází pouze z vnitřních informací podniku, přičemž špatná uplatnění může mít za důsledek nesplnění zásad tržního odstupu. Problém v rámci metody COST+ může také nastat v případě stanovení nákladů a to především při určení sjednocení mezi tržní cenou a výší nákladů [13].

⁶ Přírážka je procentuální vyjádření podílu z prodejní ceny, který je připočten k nákupní ceně. Zdroj: <http://www.velkoobchod-outlet-brno.cz/marze-rabat-prirazka/> [21]

Vzhledem k tomu, že pro účely této práce byly použity pouze tradiční transakční metody, které jsou zmíněny výše, jsou ostatní metody podrobně popsány v příloze č. 1. Jde o transakční ziskové metody, kam patří metoda rozdělení zisku – PSM, transakční metoda čistého rozpětí – TNMM a metoda srovnatelných zisků – CPM.

2.4.4 Způsoby oceňování dlouhodobého hmotného majetku

Autoři Štohl a Klička (2010) ve své publikaci uvádějí způsoby oceňování dlouhodobého majetku. Tyto způsoby oceňování majetku mohou být použity také v případě prodeje dlouhodobého majetku a mezi tyto způsoby oceňování patří:

Pořizovací cena

Pořizovací cenou je oceňován majetek, hmotný, nehmotný i finanční, který je pořízen za úplatu. Do této ceny se řadí cena pořízení⁷ včetně nákladů, které s pořízením majetku souvisí. Do pořizovací ceny nelze naopak zahrnout např. kurzové rozdíly, výdaje na údržbu a opravy atd.

Vlastní náklady

Vlastními náklady se oceňuje dlouhodobý hmotný a nehmotný majetek, který je vytvářen vlastní činností. Do vlastních nákladů se zahrnují přímé i nepřímé náklady, které souvisí s vytvářením dlouhodobého majetku, jde o tzv. výrobní či správní režii, pokud byl majetek zhotovován po dobu delší než jeden rok. Vlastní náklady naopak nemohou nikdy zahrnovat zisk a u fyzické osoby ani hodnotu vlastní práce.

Reprodukční pořizovací cena

Touto cenou se rozumí cena, za kterou se majetek pořídil v době, kdy se o něm účtuje. Reprodukční pořizovací cena je použita především v případech, kdy byl majetek nabyt bez úplaty jako např. darováním, dále pro majetek, který byl vytvořen vlastní činností, kdy jeho vlastní náklady převyšují reprodukční pořizovací cenu, nebo tyto náklady nelze zjistit.

⁷ Cena pořízení je cena dohodnutá, nebo zaplacená dodavateli majetku a to bez vedlejších pořizovacích výdajů.

3 Analýza výchozího stavu aplikace transferových cen ve společnosti

V následující části bakalářské práce je popsána charakteristika společnosti ALFA Auto s.r.o.⁸ včetně popisu koncernu ABG Auto⁹, jehož součástí je tato společnost. V dalším textu jsou pak analyzovány jednotlivé oblasti společnosti, ve kterých dochází k nejčastějším a nejdůležitějším transakcím. Následně je pro každou oblast uveden konkrétní příklad výpočtu ceny a určení metod, které se v rámci daných oblastí používají.

3.1 Představení skupiny ABG Auto a společnosti ALFA Auto s.r.o.

V této části je popsána charakteristika skupiny ABG Auto, jejíž popis je zaměřen na historii a současnost podniku. Dále je uvedena charakteristika výrobní společnosti společnosti ALFA Auto s.r.o.

3.1.1 Skupina ABG Auto – historie a současnost

Od roku 2006 se skupina ABG Auto zabývá výhradně aktivitami v oblasti automobilových plastů a dnes se svými 7 300 zaměstnanci v 59 lokalitách ve 20 zemích, patří mezi vedoucí společnosti zabývající se zpracováním ušlechtilých plastů pro výrobu polotovarů, dílů a systémů pro celou řadu průmyslových aplikací.

Do roku 2007 se skupina ABG Auto sídlící v Německu spolu s dalšími společnostmi zabývala, kromě výroby automobilových plastů, výrobou několika dalších částí. Mezi ně patřily zejména elektrické a elektronické konstrukční části vozidel.

V roce 2008 byla oblast výroby automobilových plastů, se svými 3 667 zaměstnanci na 24 produkčních místech aktivní v různých obchodních oblastech s výnosy ve výši 533 milionů EUR. S nástupem světové hospodářské krize, která se projevila především v automobilovém průmyslu, došlo oproti roku 2007 k citelnému snížení výnosů o 19 %.

Předmětem podnikání celého koncernu je výroba plastových polotovarů, dílů a systémů pro široké průmyslové využití. Skupina ABG Auto prodává produkty individuálně na trzích automobilových výrobců a systémových dodavatelů. Tyto produkty

⁸ ALFA Auto s.r.o. je fiktivní název pro existující společnost sídlící v České republice. Pro účely této práce však nebylo možné skutečný název společnosti uvést z důvodu ochrany interních údajů.

⁹ ABG Auto je rovněž fiktivní název pro existující skupinu podniků a z důvodů ochrany interních informací byl pro účel práce zvolen právě tento fiktivní název.

také odpovídají technickým požadavkům skupiny a partnerů. V současné době skupina ABG Auto velmi úzce spolupracuje se svými zákazníky, aby co nejlépe uspokojila jejich konkrétní potřeby, a nabízí jim řešení „střižená na míru“. Světová síť těchto produkčních a zpracovatelských závodů si dovoluje reprezentovat se u zákazníků osobně, přímo v místě závodů což garantuje odborné poradenství a rychlé řešení problémů zákazníka. Cílem je být všude tam, kde se vyskytují potřeby domácího zastoupení na nových trzích.

Podle specifikace jsou plastové díly, které nemohou být dle přání zákazníka v místech skupiny ABG Auto vyrobeny, zpracovány externími firmami nebo spojenými osobami. Široká škála výrobků, které společnosti nabízejí, je pro všechny zákazníky jednotlivých výrobních míst stejná, výrobní procesy se však liší. Od roku 2006 byly také činnosti v oblasti výzkumu a vývoje prováděny ve třech vývojových centrech, které se zabývají vývojem podvozků, interiérů a motorů. V současné době je výzkum a vývoj prováděn již ve větším počtu vývojových středisek.

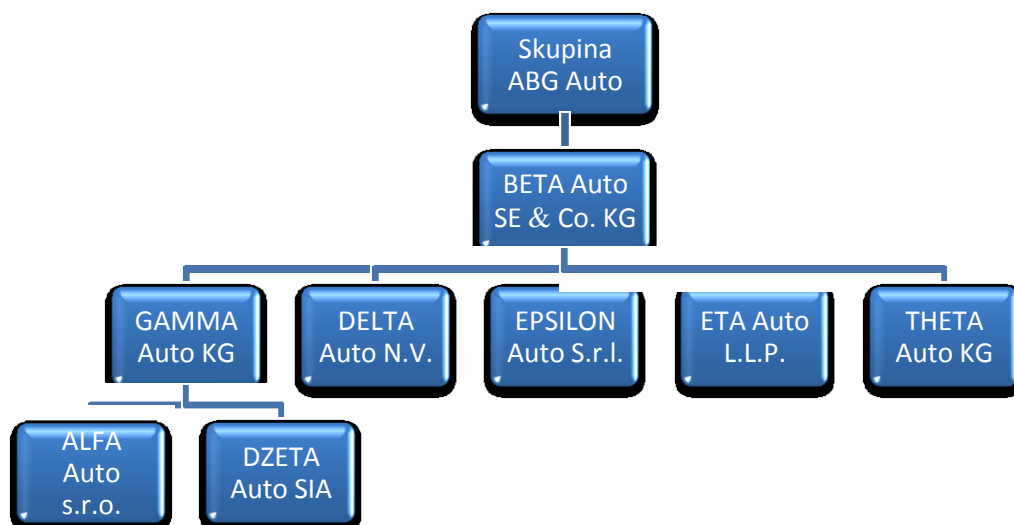
Výrobní procesy společností zahrnují především tyto oblasti:

- vzduchotechnika motorů,
- aerodynamika podvozků,
- vzduchotechnika interiéru,
- chlazení,
- interiéry,
- stavební prvky,
- akustika.

Skupina ABG Auto pronikla na americký, evropský a asijský kontinent a v roce 2012 vykazovala výnos ve výši 1,2 miliardy EUR.

Na následujícím obrázku je uvedeno organizační schéma struktury skupiny ABG Auto v níž jsou uvedeny společnosti koncernu, s nimiž společnost ALFA Auto s.r.o. nejčastěji spolupracuje.

Obr. 3 Organizační schéma skupiny ABG Auto¹⁰



Zdroj: Vlastní zpracování.

Pro účely zpracování této bakalářské práce je ze skupiny ABG Auto vybrána společnost ALFA Auto s.r.o., která sídlí v České republice. V kap. 3.1.2 je popsána její bližší charakteristika, organizační struktura a jsou zde zobrazeny ukázky výrobků, které společnost vyrábí. Popis ostatních spojených osob, které se společností ALFA Auto s.r.o. nejčastěji spolupracují, je uveden v příloze č. 2.

3.1.2 ALFA Auto s.r.o.

Společnost ALFA Auto s.r.o. je společnost s ručením omezeným se základním kapitálem ve výši 100 000 000 Kč. Společnost zahájila svou činnost 8. listopadu 2005 a byla založena německou společností GAMMA Auto KG díky čemuž se stala součástí velkého koncernu skupiny ABG Auto. Předmětem podnikání společnosti je výroba plastových a pryžových výrobků a hlavní výroba je zaměřena na zákazníky z odvětví automobilového průmyslu.

Na následujícím obrázku jsou zobrazeny příklady výrobků, které společnost ALFA Auto s.r.o. vyrábí.

¹⁰ Názvy společností, uvedené v organizační struktuře jsou skutečně existující společnosti, jejichž názvy jsou pro účely této práce fiktivně zvoleny z důvodu ochrany interních informací jednotlivých společností.

Obr. 4 Příklady výrobků společnosti ALFA Auto s.r.o.

Kryt čelního skla s odtokovou mřížkou



Komplexní kryt zadních náprav



Podběh kola



Sací potrubí



Systém vzduchové klapky



Štít motoru



Zdroj: Společnost ALFA Auto s.r.o.

Mezi hlavní odběratele koncernu ABG Auto se řadí například výrobci automobilů značky Audi, BMW, Ford, TOYOTA, VW a mnoho dalších. Nejvýznamnějším odběratelem společnosti ALFA Auto s.r.o. je automobilový výrobce Ford. V současné době společnost ALFA Auto s.r.o. zaměstnává 80 zaměstnanců a nachází se v České republice, v průmyslové zóně Severomoravského kraje.

Ve společnosti ALFA Auto s.r.o. je vedeno účetnictví, které respektuje obecné účetní zásady o oceňování majetku, účtování ve věcné a časové souvislosti, zásady opatrnosti atd. Její založení souviselo především se zásobováním nejdůležitějšího zákazníka – automobilového výrobce Ford, který byl z počátku zásobován mateřskou společností. I přes výnosy, které mateřská společnost na výrobcích pro automobilového výrobce Ford vytvořila, byla nucena od dodávání odstoupit z důvodu zvyšujících se požadavků automobilového výrobce. Ten od roku 2005 zahájil nový program redukce počtu dodavatelů. Mezi lety 2005 až 2010 se počet dodavatelů automobilového výrobce Ford snížil z 3 300 na 1 500, ze kterých bylo vybráno 850 dlouhodobých dodavatelů tzv.

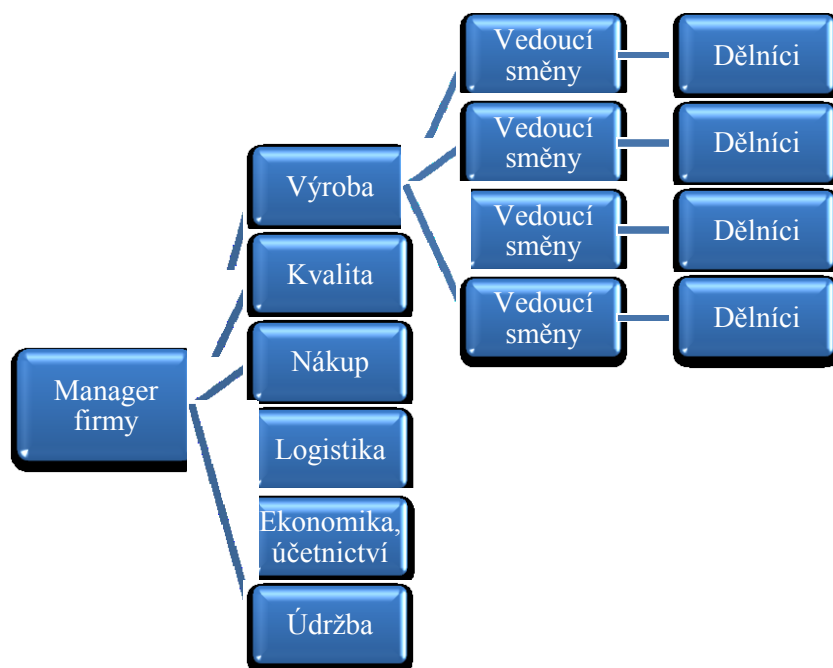
„Preferred Supplier“¹¹, mezi které byl zahrnut i koncern ABG Auto, jenž se stal jeho významným dodavatelem.

Jedním z hlavních požadavků automobilového výrobce Ford bylo, aby dodavatel měl tzv. „Global Footprint“¹², z toho důvodu může být automobilový výrobce Ford zásobován globálně. Součástí „Global Footprint“ je tzv. „Low Cost Country“¹³, ze které může být automobilový výrobce přímo zásobován. Aby došlo ke splnění těchto podmínek, založila skupina ABG Auto jako svou součást samostatně podnikající společnost ALFA Auto s.r.o.

Při výstavbě společnosti ALFA Auto s.r.o. byla zaznamenána největší podpora ze strany mateřské společnosti GAMMA Auto KG. Tato podpora se vztahovala na několik oblastí. Nejdříve došlo k prodeji většího stroje a určitých produkčních nástrojů, ke kterým se dále přidalo mnoho dalších položek, např. v oblasti IT – zařízení nebo prodeji náhradních dílů. Kromě této podpory byli čeští pracovníci intenzivně školeni, aby docházelo k efektivnímu splnění vysokých nároků na kvalitu.

Na následujícím obrázku je zobrazena organizační struktura společnosti ALFA Auto s.r.o., ve které jsou uvedena všechna oddělení společnosti.

Obr. 5 Organizační schéma společnosti ALFA Auto s.r.o.



¹¹ „Preferred Supplier“; znamená preferovaný dodavatel

¹² „Global Footprint“; znamená neomezený globální přístup po celé zemi.

¹³ „Low Cost Country“; znamená nízkonákladová země.

Zdroj: Vlastní zpracování.

V další části bakalářské práce je charakterizován způsob stanovení cen v jednotlivých oblastech činnosti společnosti ALFA Auto s.r.o.

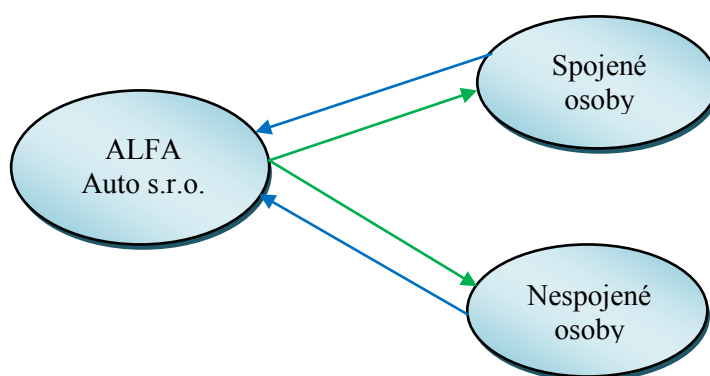
3.2 Analýza stanovení transferových cen ve společnosti ALFA Auto s.r.o.

V následující části bakalářské práce je provedena analýza transferových cen společnosti ALFA Auto s.r.o. Tato analýza cen se týká jednotlivých oblastí činnosti, z nichž nejvýznamnější je oblast prodeje výrobků.

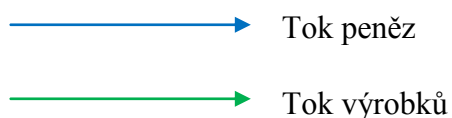
3.2.1 Stanovení ceny výrobků

Ve společnosti ALFA Auto s.r.o. je vyráběno velké množství výrobků, které je prodáváno jak spojeným osobám, tak ostatním neprospojeným zákazníkům. Spojeným osobám je ovšem prodávána jen zanedbatelná část celkové produkce. Toky transakcí, které probíhají v rámci prodeje výrobků, jsou uvedeny v následujícím schématu.

Obr. 6 Toky transakcí v rámci prodeje výrobků



Vysvětlivky k obrázku 6



Zdroj: Vlastní zpracování.

Pro jednotlivé zákazníky, kteří odebírají stejný výrobek, jsou sjednány různé dodací i platební podmínky. Výrobky jsou dodávány v různých obalech a rozdíl je také v tom, zda obaly a přepravu platí zákazník nebo společnost jako dodavatel. Další rozdíl vzniká v případě různě dodávaného množství. Při větším množství se přirozeně snižují transakční

náklady a cena je tak logicky nižší. S tímto souvisí také fakt, zda jsou dodávané díly pouze prototypové nebo se jedná již o dodávky sériové výroby. Každá transakce tedy musí být posuzována individuálně.

V oblasti prodeje výrobků je použita metoda srovnatelné nezávislé ceny – CUP (viz kap. 2.4.1), jelikož jak již bylo zmíněno, společnost prodává výrobky jak spojené, tak nezávislé osobě a je tedy jednoduché obě ceny srovnat. Rozdílnost cen je ale nutno posuzovat s nadhledem a to kvůli rozmanitosti dodacích podmínek, platebních podmínek i rozdílnosti v obalech mezi dodávkami spojeným i nespojeným osobám.

Jak již bylo řečeno, společnost vyrábí také výrobky, které jsou prodávány pouze spojené osobě. V tomto případě je správnost ceny posuzována na základě přiměřenosti výše ziskové přírážky vůči ziskové přírážce používané u obdobných transakcí. Porovnány jsou také ceny fakturované a ceny na skladě. Jsou-li výrobky prodávány pouze spojené osobě, používá se metoda nákladů a přírážky COST+ (viz kap. 2.4.3).

Cena na skladě a prodejní cena se v oblasti výrobků vypočítá dle vzorců (3.2.1) a (3.2.2), které jsou následně uvedeny:

Cena na skladě konkrétního výrobku se počítá dle vzorce:

$$S_i = FN_i + VN_i, \quad (3.2.1)$$

kde S_i je cena na skladě pro konkrétní výrobek za kus v Kč, FN_i jsou fixní náklady konkrétního výrobku v Kč, VN_i jsou variabilní náklady konkrétního výrobku v Kč a i je konkrétní výrobek.

Prodejní cena konkrétního výrobku se vypočítá dle vzorce:

$$PC_i = S_i + PÚ, \quad (3.2.2)$$

kde PC_i je prodejní cena konkrétního výrobku v Kč/ks, S_i je cena na skladě konkrétního výrobku v Kč/ks, $PÚ$ je příspěvek na úhradu v Kč/ks a i je konkrétní výrobek. Příspěvek na úhradu v sobě zahrnuje náklady na odbyt, administrativu a prodej, náklady na balení a zisk.

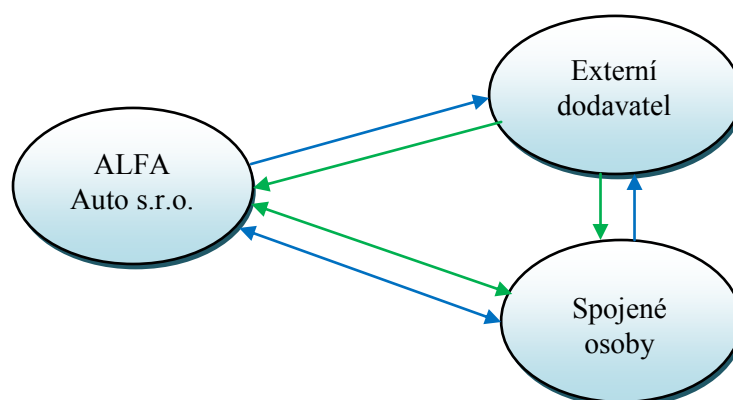
Tento výpočet prodejní ceny výrobku je použit, je-li prodán spojené osobě. Při prodeji výrobku nespojené osobě, je tato prodejní cena použita k projednání a po konzultaci se zákazníkem může být pozměněna.

3.2.2 Ceny materiálu a nakupovaných dílů

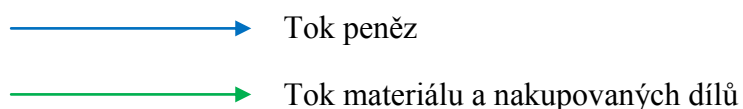
Ve společnosti ALFA Auto s.r.o. je používán pro výrobu plastový granulát, který je nakupován pouze od cizích společností. Transakce mezi spojenými osobami netvoří více než 5 % celkového objemu transakcí s materiálem. Spojené osoby si pouze vypomáhají v případech, kdy v jedné ze společností materiál nebo používané nakupované díly z nějakého důvodu pochybí a není možno je okamžitě získat od externího dodavatele.

Tok transakcí v oblasti materiálu a nakupovaných dílů je zobrazen v následujícím schématu.

Obr. 7 Toky transakcí při nákupu materiálu a dílů



Vysvětlivky k obrázku 7



Zdroj: Vlastní zpracování.

Při nákupu materiálu a dílů může jedna ze společností koncernu odebírat od externího dodavatele pro svou výrobu nesrovnatelně velké objemy a některé společnosti koncernu potřebují pouze drobné dodávky. V tomto případě také dochází k dalšímu prodeji materiálu a dílů právě té společnosti koncernu, která potřebuje jen zanedbatelné objemy a nebude nikdy schopna vyjednat u externího dodavatele srovnatelné podmínky, jako společnost s velkým odběrem. Pro koncern jako celek by to mohlo být ekonomicky neefektivní.

Dalším důvodem pro následný prodej materiálu je, že pro výrobu některých dílů je možno použít recyklovaný materiál. Dojde-li tedy u jedné spojené osoby k sešrotování

vadných dílů, po recyklaci je tento materiál použit pro výrobu ve stejném nebo jiných závodech koncernu.

Transakce v oblasti materiálu a nakupovaných dílů probíhají v co nejkratším časovém horizontu především z toho důvodu, že dlouhodobé držení zásob může vést ke zvyšování nákladů respektive výdajů, což má negativní dopad na efektivnost hospodaření podniku.

U materiálu a nakupovaných dílů je při stanovení transferových cen použita metoda tvorby ceny při opětovném prodeji – RPM (viz kap. 2.4.2), jelikož materiál i nakupované díly jsou nakupovány a následně prodány.

Cena za materiál a nakupované díly se do roku 2012 fakturovala mezi spojenými osobami bez marže.

Fakturovaná cena se do roku 2012 počítala dle následujícího vzorce:

$$PC_j = CED_j, \quad (3.2.3)$$

kde PC_j je prodejní neboli fakturovaná cena v Kč/kg u materiálu, resp. v Kč/ks u nakupovaných dílů, CED_j je cena zaplacená externímu dodavateli v Kč/kg, resp. v Kč/ks a j je druh materiálu, resp. nakupovaných dílů.

Fakturovaná cena se od roku 2012 s připočtením 3 % marže, jejíž hodnota je stanovena mateřskou společností sídlící v Německu se počítá dle následujícího vzorce:

$$PC_j = CED_j \cdot 1,03, \quad (3.2.4)$$

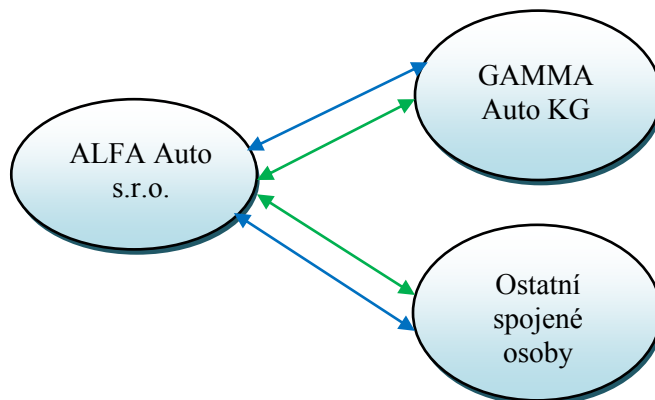
kde PC_j je prodejní neboli fakturovaná cena v Kč/kg u materiálu, resp. v Kč/ks u nakupovaných dílů, CED_j je cena zaplacená externím dodavatelům v Kč/kg, resp. v Kč/ks a j je druh materiálu, resp. nakupovaných dílů.

3.2.3 Úroky z půjček

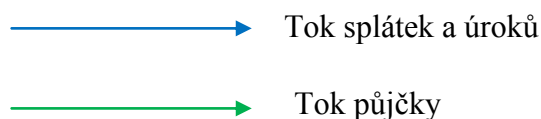
Společnost ALFA Auto s.r.o. při poskytování a čerpání půjček spolupracuje se svou mateřskou společností GAMMA Auto KG a ostatními spojenými osobami. V rámci koncernu společnosti využívají možnost společného Cash poolu. Cash pool však nevyužívají všechny společnosti, ale pouze ty, které sídlí v Evropě.

Na následujícím obrázku jsou zobrazeny toky transakcí v oblasti přijatých či poskytnutých půjček.

Obr. 8 Toky transakcí v rámci přijatých či poskytnutých půjček



Vysvětlivky k obrázku 8



Zdroj: Vlastní zpracování.

Cash pool [22] umožňuje propojit zůstatky, kladné či záporné, na běžných účtech a převést je na jeden tzv. **Master účet** a teprve z něj se kalkulují úroky. Společnost tak nezatěžují úroky z kontokorentních úvěrů, jelikož záporné zůstatky na jednom účtu, jsou vyrovnány přebytkem na druhém účtu. Cash pool v sobě zahrnuje mnoho dalších výhod, mezi které patří např. to, že všechny bankovní účty jsou v jedné měně, dochází k efektivnímu využívání financí podniku nebo je možné rychle a kvalitně kontrolovat Cash Flow a to za celý koncern, či podnik.

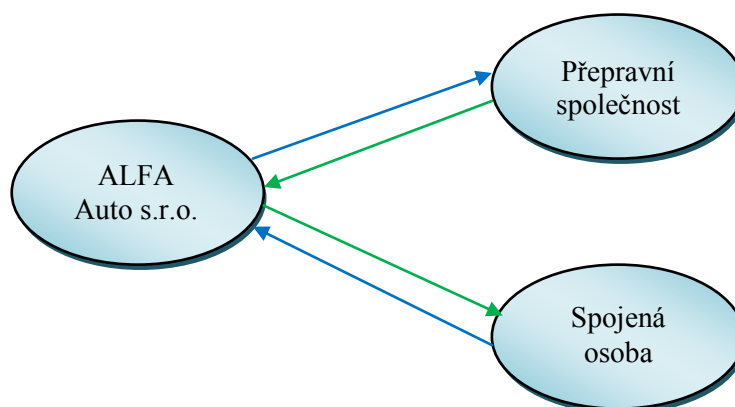
V rámci poskytnutých a přijatých půjček cenu tvoří přijaté či zaplacené úroky a je zde použita metoda srovnatelné nezávislé ceny – CUP (viz kap.2.4.1), kde je přímo porovnáno úročení spřízněné osoby s úročením u Československé obchodní banky, a.s. (viz kap. 4.2.1). Tato metoda se u stanovení ceny úroků jeví jako jediná možná a Československá obchodní banka, a.s. byla vybrána z toho důvodu, že u ní má společnost ALFA Auto s.r.o. veden běžný účet. V případě nutnosti externí půjčky by tedy s největší pravděpodobností byl vybrán právě tento bankovní institut.

3.2.4 Stanovení cen transportu

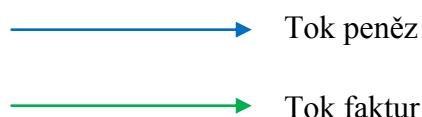
V rámci transportu společnost ALFA Auto s.r.o. najímá na přepravu dodávek speditérské společnosti z ČR, které dodávají hotové výrobky do sídla spojené osoby a zpět vozí prázdné obaly. Za tyto dodávky vystavují speditérské společnosti faktury společnosti ALFA Auto s.r.o., která fakturu uhradí a dále ji přefakturuje spojené osobě, jelikož přepravní náklady nejsou součástí ceny dodávaných výrobků. Přijatou fakturu spojená osoba společnosti ALFA Auto KG následně uhradí.

V následujícím schématu je uvedeno, jak probíhají transakce včetně vyúčtování v rámci transportu.

Obr. 9 Toky transakcí v rámci transportu



Vysvětlivky k obrázku 9



Zdroj: Vlastní zpracování.

Jak již bylo zmíněno, základem úspěchu podniku ALFA Auto s.r.o. je dodržovat určité standardy kvality a vést procesy tak, jak je požadováno zákazníkem automobilového výrobce Ford. Na základě existujících smluvních povinností mateřské společnosti, které vyplývají ze smluv uzavřených s automobilovým výrobcem, nebylo možné ze začátku dodávat zboží přímo z ČR. I když dodávané díly pro výrobce Ford byly vyrobeny v ČR, formálním dodavatelem byla stále mateřská společnost a z ní byly díly také vyzvedávány zákazníkem. Mateřská společnost tedy převzala roli distributora.

V současné době jsou již automobiloví výrobci zásobováni přímo z ČR a pouze malý objem zásilek je dodáván do mateřské společnosti. Produkty jsou po výrobě buď krátce skladovány, nebo ihned dodávány zákazníkům, popřípadě jsou jimi vyzvednuty.

Do roku 2012 byly v případě transportu spojeným osobám účtovány pouze náklady bez připočtení jakékoliv marže. Od roku 2012 se k nákladům začala připočítávat 3 % marže. V rámci transportu je tedy používána metoda COST+ (viz kap. 2.4.3). Tato metoda je zvolena z důvodu její jednoduchosti a také proto, že společnosti v podstatě nevznikají žádné vedlejší náklady kromě objednání přepravy a času stráveného vystavením faktury. Faktura se vystavuje souhrnně jednou za měsíc.

Výpočet ceny za transport

V rámci transportu jsou konkrétní ceny vypočítány stejně jako u materiálu a nakupovaných dílů, kdy do roku 2012 fakturovaná cena neobsahovala 3 % marži. Marže se opět začala k fakturované ceně přičítat od roku 2012. Cena je v rámci transportu pevně sjednána za trasu ze sídla společnosti ALFA Auto s.r.o. do sídla konkrétní spojené osoby. Fakturované ceny do roku 2012 a od roku 2012 jsou stanoveny dle vzorců (3.2.5) a (3.2.6).

Fakturovaná cena za transport placená do roku 2012:

$$PC_t = CED_t, \quad (3.2.5)$$

kde PC_t je prodejní neboli fakturovaná cena v Kč, CED_t je cena zaplacená externím dodavatelům v Kč a t je konkrétní druh transportu.

Fakturovaná cena placená za transport od roku 2012:

$$PC_t = CED_t \cdot 1,03, \quad (3.2.6)$$

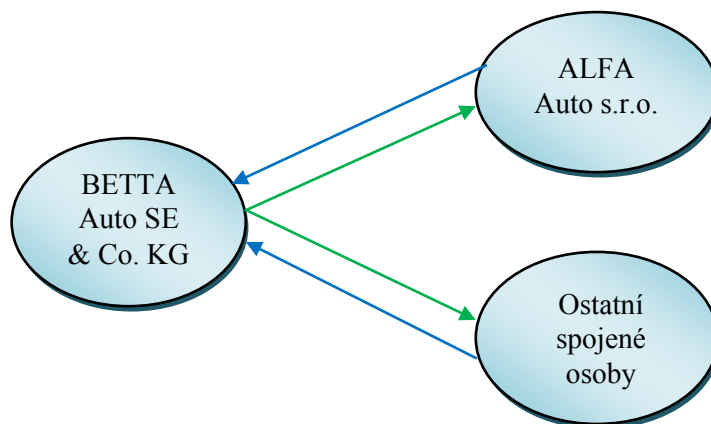
kde PC_t je prodejní neboli fakturovaná cena v Kč, CED_t je cena placená externím dodavatelům v Kč a t je konkrétní druh transportu.

3.2.5 Ceny přijatých služeb

V oblasti služeb probíhají transakce mezi spojenými osobami a nevstupuje zde žádná z nespojených osob. Tyto transakce zahrnující veškeré služby, ceny a jejich stanovení jsou uvedeny ve smlouvě, kterou společnost BETA Auto SE & Co. KG sjednala s ostatními společnostmi koncernu včetně společnosti ALFA Auto s.r.o.

Na následujícím obrázku jsou zobrazeny transakce probíhající v rámci služeb, které poskytuje společnost BETA Auto SE & Co. KG.

Obr. 10 Toky transakcí v rámci přijatých služeb



Vysvětlivky k obrázku 10



Zdroj: Vlastní zpracování.

Německá společnost BETA Auto SE & Co. KG si s ostatními společnostmi koncernu, včetně společnosti ALFA Auto s.r.o. ujednala, že mimo jiné bude poskytovat centrální systém výpočetní techniky, ve kterém jsou uložena data jednotlivých společností koncernu, jako i odpovídající know-how a s tím i kvalifikovaný personál v různých oblastech informačních technologií, účetnictví a financí, controllingu, nákupu, vývoji, kvality, techniky, logistiky, koordinace nabídek, péče o zákazníky (odbyt), a to jak v interním provozu odbytu, tak i centrálním odbytu.

Vzhledem k tomu, že společnost BETA Auto SE & Co. KG s ostatními společnostmi koncernu v oblasti poskytování služeb uzavřela smlouvu, není nutné a v některých případech dokonce nemožné použít ke stanovení transferových cen žádnou z metod upravených Směrnicí OECD. Ceny jsou již stanoveny ve smlouvě.

Výpočet ceny za služby

Přeúčtování výkonů poskytnutých společnostmi BETA Auto SE & Co. KG probíhalo do roku 2012 měsíčně. Každé dva měsíce se provedlo vyúčtování skutečných nákladů, tzn., že skutečné náklady za oba předchozí měsíce, které byly vyúčtovány se porovnály

s plánovanými náklady a následně se provedlo doúčtování ceny. Z toho vycházely buď faktury, nebo dobropisy ze strany BETA Auto SE & Co. KG na její spojené společnosti.

Od roku 2013 se provádí vyúčtování dle skutečných hodnot oproti plánovaným pouze jedenkrát za rok a to k 31.12. příslušného roku. Ve smlouvě, kterou společnost BETA Auto SE & Co. KG se svými spojenými osobami uzavřela, jsou v jednotlivých oblastech stanoveny tři různé způsoby výpočtu fakturovaných částek. Mezi tyto oblasti patří **centrální odbyt, centrální informační technologie (IT) a ostatní** (viz kap. 4.4). Fakturované částky se pro jednotlivé oblasti stanoví následovně:

V rámci **centrálního obytu** platí příjemce služeb jeho poskytovateli měsíční provizi ve výši 1,7 %. Provize se platí z vlastních výnosů, kde se jimi rozumí výnosy z vlastní produkce, zboží, nástrojů výzkumu atd. **Fakturace provize** se na příslušnou společnost stanoví takto:

$$FPCO_s = V_s \cdot 1,017, \quad (3.2.7)$$

kde $FPCO_s$ je fakturovaná cena konkrétní společnosti za centrální odbyt v Kč, V_s jsou celkové výnosy příslušné společnosti v Kč a s je konkrétní společnost.

Fakturovaná provize, kterou příjemce služeb platí svému poskytovateli za **centrální informační technologii (IT)** se na příslušnou společnost stanoví takto:

$$FPIT_s = \frac{CNIT_k}{PU\check{Z}_k} \cdot PU\check{Z}_s, \quad (3.2.8)$$

kde $FPIT_s$ je fakturovaná provize placená konkrétní společností za informační technologie v Kč, $CNIT_k$ jsou celkové náklady koncernu na centrální informační technologie poskytovatele služeb v Kč, $PU\check{Z}_k$ je celkový počet uživatelů informační technologie ve skupině neboli koncernu, $PU\check{Z}_s$ je počet uživatelů v konkrétní společnosti, k je označení pro koncern neboli skupinu a s je označení pro konkrétní společnost.

U **ostatních centrálních služeb** jsou jednotlivým společností fakturovány celkové náklady včetně provize ve výši 1,78 %. Provize se počítá z celkových nákladů a pro určení jak se jednotlivé společnosti podílejí na celkových nákladech, se používá nepřímá metoda. Podíl na nákladech se rovná podílu výnosů konkrétní společnosti na výnosech celé skupiny s vyloučením transakcí provedených mezi spojenými osobami.

Fakturovaná provize za ostatní služby se na příslušnou společnost vypočítá takto:

$$FPOS_s = CUN_k \cdot \frac{V_s}{V_k} \cdot 1,0178, \quad (3.2.9)$$

kde $FPOS_s$ je fakturovaná provize placená konkrétní společností za ostatní služby v Kč, CUN_k jsou celkové upravené náklady koncernu v Kč, V_s jsou výnosy konkrétní společnosti bez výnosů mezi spojenými osobami v Kč, V_k jsou celkové výnosy skupiny bez výnosů mezi spojenými osobami v Kč, s je konkrétní společnost a k je skupina neboli koncern.

Celkové upravené náklady využívané při výpočtu fakturované provize se vypočítají takto:

$$CUP_k = CNBETA - NIT_k - NOO_k - NFP_k, \quad (3.2.10)$$

kde CUP_k jsou celkové upravené náklady koncernu v Kč, $CNBETA$ jsou celkové náklady společnosti BETA Auto SE & Co. KG v Kč, NIT_k jsou náklady koncernu na centrální IT (Kč), NOO_k jsou náklady, které se nevztahují k operativním obchodům koncernu v Kč, NFP_k jsou náklady, které jsou příjemci služeb přefakturovány přímo, jako např. pojištění, poplatky za udržování software atd. v Kč a k je koncern.

3.2.6 Stanovení cen pojištění

V rámci pojištění skupina ABG Auto, konkrétně společnost BETA Auto SE & Co. KG, uzavřela smlouvu s německou pojišťovnou LOAN¹⁴, která působí v mnoha zemích světa a týká se těchto oblastí:

- 1) pojištění odpovědnosti za škodu způsobenou provozem, produktem a výrobkem,
- 2) pojištění proti svolání vozidel do závodu¹⁵,
- 3) pojištění odpovědnosti za škodu,
- 4) průmyslového pojištění a pojištění právní ochrany,
- 5) pojištění majetku a přerušení provozu,

¹⁴ Německá pojišťovna LOAN je fiktivní název pro skutečně existující německou pojišťovnu, jejíž pravý název nemohl být zveřejněn z důvodu ochrany interních informací společnosti, s níž skupina ABG Auto smlouvu uzavřela.

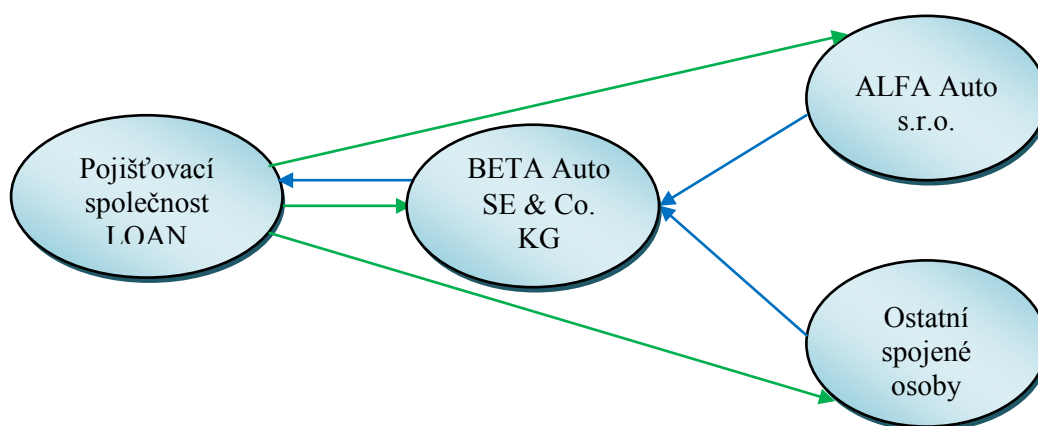
¹⁵ Svoláním vozidel do závodu se rozumí jejich stažení z provozu z důvodu vady sériové výroby.

6) pojištění proti škodám způsobeným ztrátou důvěry.

Ve společnosti BETA Auto SE & Co. KG se rozdělí fakturovaná částka od pojišťovny LOAN na jednotlivé společnosti koncernu a dílčí vypočtené částky na společnosti ročně přefakturuje a ty je zpětně uhradí.

Na následujícím schématu je zobrazen způsob zúčtování a toky transakcí, ke kterým v rámci pojištění mezi pojišťovnou LOAN, společností BETA Auto SE & Co. KG a ostatními společnostmi koncernu dochází.

Obr. 11 Toky transakcí v rámci pojištění



Vysvětlivky k obrázku 11



Zdroj: Vlastní zpracování.

Stejně jako u služeb poskytnutých společnostmi BETA Auto SE & Co. KG není ani u pojištění v rámci transferových cen použita žádná z metod dle Směrnice OECD, jelikož částky placené za pojištění jsou pevně stanoveny smlouvou.

Výpočet cen za jednotlivá pojištění

Pro druhy pojištění, popsané v bodech 1, 3, 4, 5 je **fakturovaná částka**, kterou konkrétní společnosti zaplatí vypočtena dle následujícího vzorce:

$$P_{s,p} = CP_p \cdot \frac{V_s}{V_k}, \quad (3.2.11)$$

kde $P_{s,p}$ je částka kterou konkrétní společnost za konkrétní druh pojištění uhradí v Kč, CP_p je celková částka za konkrétní druh pojištění v Kč vyfakturovaná společností LOAN společnosti BETA Auto SE & Co. KG, V_k jsou celkové výnosy koncernu neboli skupiny v Kč, V_s jsou celkové výnosy konkrétní společnosti v Kč, s je konkrétní společnost, k je koncern a p je konkrétní druh pojištění.

Fakturovaná částka, kterou společnosti zaplatí za pojištění dle bodu 6 je vypočtena dle vzorce:

$$P_{s,p} = CP_p \cdot \frac{z_s}{z_k}, \quad (3.2.12)$$

kde $P_{s,p}$ je částka, kterou konkrétní společnost za konkrétní druh pojištění uhradí v Kč, CP_p je celková částka za konkrétní druh pojištění v Kč vyfakturovaná společností LOAN společnosti BETA Auto SE & Co. KG, z_k je průměrný počet zaměstnanců skupiny neboli koncernu, z_s je průměrný počet zaměstnanců konkrétní společnosti, s je konkrétní společnost, k je koncern a p je konkrétní druh pojištění.

Platba za pojištění proti svolání vozidel do závodu se počítá dle vzorce 3.2.11 s tím rozdílem, že se do celkových výnosů skupiny nezahrnují výnosy společnosti se sídlem v Asii a Německu.

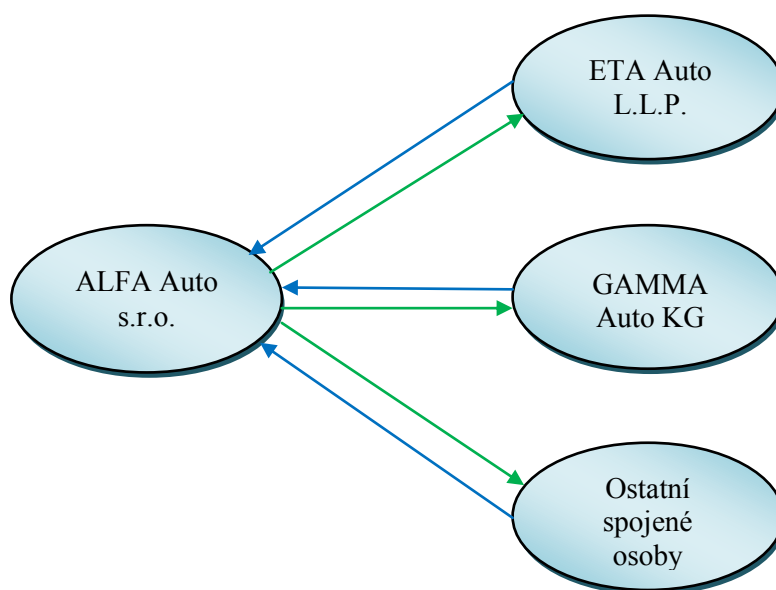
3.2.7 Stanovení cen personální podpory

V rámci skupiny ABG Auto dochází k personální podpoře poměrně často a to především v podobě vysílání zaměstnanců ke spřízněným osobám se sídlem v zahraničí. Personální podpora se týká např. školení zaměstnanců nebo oprav strojů příslušnými pracovníky.

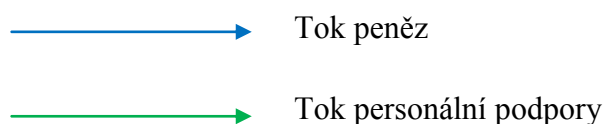
Dvě nejnovější smlouvy byly uzavřeny mezi poskytovatelem služeb, kterým je společnost ALFA Auto s.r.o. na straně jedné a společností ETA Auto L.L.P a společností GAMMA Auto KG včetně všech jejích německých poboček na straně druhé. V letech 2009 – 2013 byla personální podpora ze strany společnosti ALFA Auto s.r.o. poskytována také jiným spojeným osobám.

V následujícím schématu jsou zobrazeny toky transakcí v rámci poskytované personální podpory od poskytovatele služeb k jeho příjemcům.

Obr. 12 Toky transakcí v rámci personální podpory



Vysvětlivky k obrázku 12



Zdroj: Vlastní zpracování.

Smlouvy byly mezi společnostmi uzavřeny v roce 2013. Do té doby byla dohoda mezi oběma společnostmi pouze ústní, ale v podstatě došlo jen ke zpracování pravidel, které platily již od konce roku 2011, kdy se zaměstnanci na výpomoc začali (až na jisté dřívější výjimky) vysílat.

V oblasti personální podpory je pro stanovení transferových cen použita metoda COST+ (viz kap. 2.4.3), což jednoznačně vyplývá z faktu, že společnosti která personální podporu zajišťuje, náleží úhrada veškerých nákladů (kromě předem ujednaných výjimek), včetně 3 % marže a to jak pro rok 2011, tak pro rok 2012 a 2013.

Výpočet ceny za personální podporu

Jak již bylo uvedeno, společnosti která poskytuje služby v rámci personální podpory náleží odměna a to ve výši veškerých skutečných nákladů¹⁶ a výdajů, které ji

¹⁶ Skutečné náklady – jsou mzdové náklady včetně veškerých příplatků, sociální a zdravotní pojištění, náklady na dopravu (jízdenky, letenky, odpisy automobilu a spotřeba pohonných hmot, platba půjčovně automobilů, atd.), jednorázové poplatky (na ambasádách za vyřízení víz, náklady na cestovní pasy zaměstnanců, odměna právníkům za smlouvy se zaměstnanci i smlouvy mezi spřízněnými osobami, atd.).

eventuálně při poskytování služby vzniknou, včetně 3 % marže.

Cena za poskytnutí personální podpory se tedy vypočítá dle vztahu:

$$FN = SN \cdot 1,03, \quad (3.2.13)$$

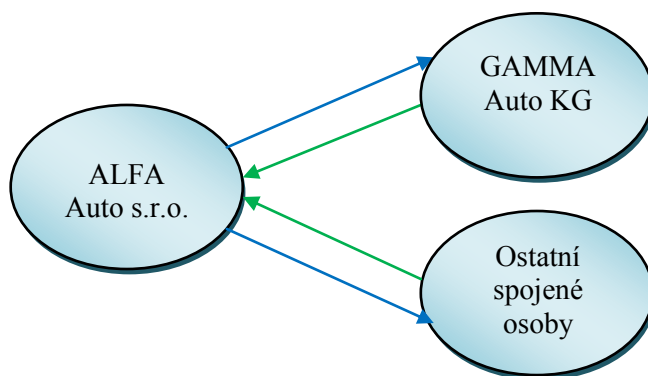
kde FN je fakturovaná cena v Kč a SN jsou skutečné náklady v Kč.

3.2.8 Cena majetku

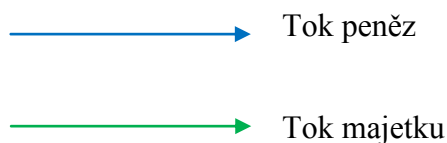
Jak je popsáno v kap. 3.1.2, při výstavbě závodu v ČR největší podporu projevila mateřská společnost GAMMA Auto KG. Právě tato podpora se projevila při nákupu strojů, produkčních nástrojů a mnoha dalších položek např. z oblasti IT – zařízení nebo náhradních dílů, které byly zařazeny do obchodního majetku společnosti ALFA Auto s.r.o. Majetky však nebyly nakoupeny jen od společnosti GAMMA Auto KG, ale také od ostatních spojených osob.

V následujícím schématu jsou zobrazeny toky transakcí v rámci nákupu majetku od spojených osob.

Obr. 13 Toky transakcí při převodu majetku



Vysvětlivky k obrázku 13



Zdroj: Vlastní zpracování

Ve společnosti ALFA Auto s.r.o. je v rámci oceňování majetku používána zůstatková cena (viz kap. 4.7), za kterou je majetek prodáván spojenými osobami

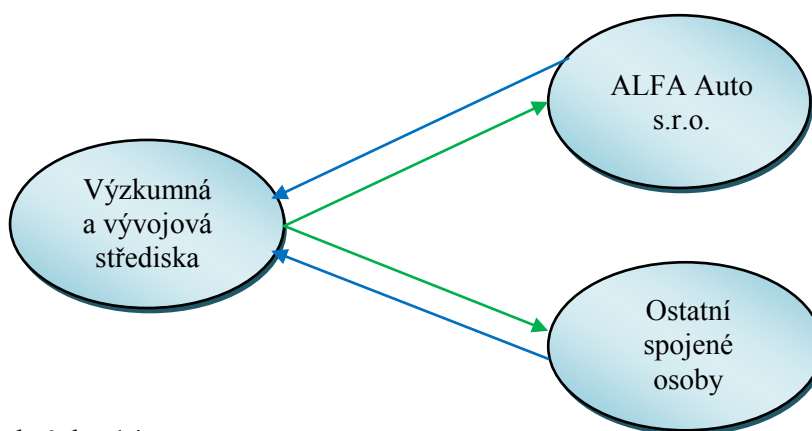
společnosti ALFA Auto s.r.o. Zůstatkovou cenu má odepisovaný majetek a její hodnota je tvořena rozdílem mezi pořizovací cenou majetku a opravkami.

3.2.9 Ceny výzkumu a vývoje

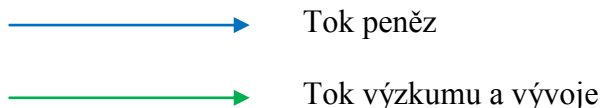
Skupina ABG Auto má speciální výzkumnou a vývojovou oblast, která je rozdělena aktuálně do několika vývojových center, které sídlí např. v Německu a Itálii. Vývojové centrum v rámci výzkumu a vývoje při vývoji ručí za nepřekročení stanoveného rozpočtu. Při neúspěchu musí vývojové středisko nést dodatečné náklady. Naproti tomu je výrobní podnik jako příjemce zakázky od externího zákazníka odpovědný za veškerá rizika související s plněním této zakázky. Vývojovému středisku náleží náklady včetně marže, kterou si střediska za svou práci účtují.

V následujícím schématu jsou zobrazeny toky transakcí v rámci výzkumu a vývoje. Jednotlivé výzkumné a vývojové práce střediska poskytují jak společnosti ALFA Auto s.r.o., tak ostatním spojeným osobám.

Obr. 14 Toky transakcí při provádění výzkumu a vývoje



Vysvětlivky k obrázku 14



Zdroj: Vlastní zpracování.

Aktivita výzkumu a vývoje jsou prováděny jak samostatně, tak i v úzké spolupráci se zákazníky. Při individuálním řešení problémů se zákaznickými produkty, jsou existující produkty dále vyvíjeny, aby splňovaly požadavky zákazníků. Vývojové práce vedou

k optimalizaci a přizpůsobení produktů potřebám zákazníků nebo k vývoji nových produktů.

Nové poznatky o výzkumu a vývoji z inovací na jednotlivých produkčních místech jsou pravidelně neformálně vyměňovány. Výměna informací se provádí samostatně a bez specifických stanovisek vedení koncernu.

U výzkumu a vývoje je při stanovení cen aplikována metoda COST+ (viz kap. 2.4.3) a to jak pro předvývojové etapy tak pro samotný vývoj na zakázku.

Výpočet ceny výzkumných a vývojových prací

V oblasti výzkumu a vývoje se výpočet nákladů jednotlivých vývojových středisek provádí na bázi roční hodinové sazby, která zahrnuje 5 % režijní přírážku, označovanou ve společnosti jako overhead¹⁷. Výpočet nákladů včetně výpočtu veličin, které jsou k stanovení těchto nákladů potřebné, jsou uvedeny v následujících vztazích:

Výpočet roční **hodinové sazby** středisek se provádí dle uvedeného vzorce:

$$RHS = \frac{RCN}{RKH} \cdot 1,05, \quad (3.2.14)$$

kde *RHS* je roční hodinová sazba v Kč/hod), *RCN* jsou roční celkové náklady v Kč a *RKH* je roční kapacita hodin v hod.

Výpočet plánované roční **kapacity hodin** se provádí takto:

$$RKH = RPOH \cdot RZ, \quad (3.2.15)$$

kde *RKH* je roční kapacita hodin v hod, *RPOH* je roční počet odpracovaných hodin na zaměstnance a *RZ* je roční počet zaměstnanců.

Výpočet plánovaných ročních **celkových nákladů** se provádí následně:

$$RCN = RPN + ROPN + RODP, \quad (3.2.16)$$

¹⁷ Overhead, znamená režijní náklady. Overhead costs je pojem označující náklady vztažené k podpůrným procesům organizace nebo její organizační jednotky či pobočky. Zdroj: <https://managementmania.com/cs/rezijni-naklady-overhead-costs> [23]

kde *RCN* jsou roční celkové náklady v Kč, *RPN* jsou roční personální náklady v Kč, *ROPN* jsou roční ostatní provozní náklady¹⁸ v Kč a *RODP* jsou roční odpisy v Kč.

Roční **Fakturovaná částka** se za výzkum a vývoj vypočítá následovně:

$$RFC = RHS \cdot SPH, \quad (3.2.17)$$

kde *RFC* je roční fakturovaná cena v Kč, *RHS* je roční hodinová sazba vývojového střediska v Kč/hod a *SPH* je skutečný počet odpracovaných hodin v hod za rok.

3.2.10 Shrnutí

Jelikož jsou v oblastech jednotlivých prováděných transakcí společnosti ALFA Auto s.r.o. uvedeny metody, které stanovuje Směrnice OECD či pokyny Ministerstva financí a vzhledem k tomu, že oblasti také obsahují postupy výpočtu jednotlivých cen lze konstatovat, že při jejich určení byly dodržovány právní předpisy, jejichž charakteristika je uvedena v kap. 2.3. Pro kontrolu zda v rámci jednotlivých oblastech byly ceny správně stanoveny je vhodné, aby společnost ALFA Auto s.r.o. nechala správnost stanovených cen závazně posoudit, jak je uvedeno v Zákoně č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů § 38nc (viz kap. 2.3.1). Tento paragraf uvádí, že sjednanou cenu mezi spojenými osobami si společnost může nechat závazně posoudit. Tedy zda cena, která byla vytvořena odpovídá způsobu stanovení ceny mezi nezávislými osobami v běžných obchodních vztazích za stejných nebo obdobných podmínek. Přestože by požádání o toto posouzení pro společnost představovalo náklad, bylo by tím s velkou pravděpodobností eliminováno riziko spojené s nesprávným stanovením těchto cen a může se tím také předejít možným budoucím hrozbám jako např. pokutování finančním úřadem za nesprávné stanovení cen, nebo ztráta investičních pobídek, jejichž příjemcem společnost ALFA auto s.r.o. je.

V následující části je bakalářská práce zaměřena na návrh dokumentu Localfile pro podmínky společnosti ALFA Auto s.r.o.

¹⁸ Ostatními provozními náklady se v tomto případě rozumí náklady na el. energii, vodu, topení, nájemné, pojištění atd.

4 Návrh dokumentu Localfile pro podmínky podniku

Pro společnost ALFA Auto s.r.o. je v této kapitole navržen dokument **Localfile**, který je v rámci finanční kontroly předkládán finančnímu úřadu. Údaje jsou shromážděny za období 2009 – 2013 a tyto údaje jsou důležité především pro posouzení jednotlivých transakcí, které probíhají mezi spojenými a nezávislými osobami a jejich ocenění.

Návrh dokumentu také může sloužit jako **zdroj informací**, pokud by si společnost ALFA Auto s.r.o. chtěla nechat dokument posoudit, popřípadě oficiálně zpracovat, příslušnou společností, která se tvorbou tohoto dokumentu zabývá. Příkladem takovéto společnosti může být KPMG¹⁹, která se zabývá auditem, daněmi, poradenstvím a právem. Společnost KPMG je vhodná také z toho důvodu, že se společností ALFA Auto s.r.o. již spolupracovala a v minulosti pro ni vypracovala základní dokument, tzv. Masterfile.

Části navrhovaného dokumentu Localfile se shodují s oblastmi, které jsou již popsány v kapitole č. 3, kde jsou k oblastem přiřazeny jednotlivé metody stanovení transferových cen. Jde o oblasti týkající se prodeje výrobků, půjček, transportu, služeb poskytnutých společností BETA Auto SE & Co. KG, personální podpory, majetku a výzkumu a vývoje.

4.1 Transakce při prodeji výrobků

Společnost ALFA Auto s.r.o. je výrobní podnik, tudíž výrobky prodává denně. K situaci kdy jsou výrobky prodávány spojené osobě, však nedochází příliš často.

V tabulce 2, jsou porovnány ceny na skladě, fakturované ceny a příspěvek na úhradu u pěti různých druhů výrobků. Těmito výrobky jsou aktivní mřížová klapka ST C346, aktivní mřížová klapka DW10 C346, propojovací můstek (W24 – T84 – B81) W2223, přístrojová deska LHD C394 a aktivní mřížová klapka Syst. B DW10 CD345. Chybějící data v jednotlivých řádcích znamenají, že v daném období nebyly výrobky, spojené či nezávislé osobě, dodávány. Pro srovnání je používána průměrná skladová cena za celý kalendářní rok a v případě, kdy se liší v průběhu roku i fakturované ceny, což se děje jen zřídka, je zprůměrovaná i fakturovaná cena za období kalendářního roku.

¹⁹ Název společnosti KPMG vznikl dle počátečních písmen jmen zakládajících společníků.

V následující tabulce jsou uvedena označení, jednotlivých druhů výrobků, použita v tabulce 2.

Tab. 1 Označení vybraných druhů výrobků

Název výrobku	Označení
Aktivní mřížová klapka ST C346	A
Aktivní mřížová klapka DW10 C346	B
Propojovací můstek (W24 - T84 - B81)W2223	C
Přístrojová deska LHD C394	D
Aktivní mřížová klapka Syst. B DW10 CD345	E

Zdroj: Vlastní zpracování.

V tabulce 2 jsou srovnány ceny výrobků v Kč/ks uvedených v tabulce 1. Jde o srovnání cen na skladě, fakturovaných cen a relativního příspěvků na úhradu v % k výrobním nákladům. Relativní příspěvek na úhradu zahrnuje kromě zisku také náklady na odbyt, administrativu a prodej.

Tab. 2 Srovnání cen vybraných výrobků v Kč/ks prodávaných spojené a nezávislé osobě za období 2009 – 2013

Výrobek	Osoba	2009			2010			2011			2012			2013		
		Fakt. cena	Cena na skladě	Příspěvek na úhradu	Fakt. cena	Cena na skladě	Příspěvek na úhradu	Fakt. cena	Cena na skladě	Příspěvek na úhradu	Fakt. cena	Cena na skladě	Příspěvek na úhradu	Fakt. cena	Cena na skladě	Příspěvek na úhradu
A	Nezávislá	-	-	-	-	-	-	-	-	-	616,47	469,66	23,81%	616,47	474,84	22,97%
	Spojená	-	-	-	-	-	-	-	-	-	640,71	469,66	26,70%	590,51	474,84	19,59%
B	Nezávislá	-	-	-	-	-	-	711,26	643,89	9,47%	-	-	-	-	-	-
	Spojená	-	-	-	715,82	666,93	6,83%	715,8	643,89	10,05%	-	-	-	-	-	-
C	Nezávislá	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Spojená	-	-	-	3,68	3,26	11,41%	3,67	3,02	17,71%	-	-	-	-	-	-
D	Nezávislá	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Spojená	189,87	142,4	25,00%	183,71	129,87	29,31%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
E	Nezávislá	-	-	-	-	-	-	684,82	543,27	20,67%	-	-	-	-	-	-
	Spojená	-	-	-	657,54	587,35	10,67%	657,54	543,27	17,38%	621,81	424,86	31,67%	-	-	-

Zdroj: Společnost ALFA Auto s.r.o. Vlastní výpočet.

Z tabulky s ohledem na výše zmiňované problémy týkající se porovnatelnosti cen vyplývá pouze to, že v případě paralelního prodeje spojené i nezávislé osobě se příspěvek na úhradu, konkrétně u těchto výrobků, příliš neliší. Lze také konstatovat, že společnost neprodává se ztrátou a relativní příspěvek na úhradu výrobků prodávaných pouze spojené osobě od roku 2011 neklesá pod 10 %. Při prodeji nezávislé či spojené osobě tedy nedošlo k výrazným odlišnostem.

Spojeným osobám v Německu a Itálii jsou ceny fakturovány v měně EUR a společnostem sídlícím v USA v měně USD. Nespojeným zákazníkům je z více jak 95 % fakturováno v měně Kč. Kvůli srovnání údajů jsou v tabulce 2 faktury v cizích měnách přepočítány průměrným měsíčním kurzem k datu vystavení faktury na měnu CZK.

Pro hodnoty uvedené v tabulce 2 byly při stanovení ceny na skladě a fakturované ceny použity vzorce uvedené v kap. 3.2.1.

Pro ilustraci je proveden výpočet ceny na skladě a fakturované ceny u spojené osoby v roce 2013, týkající se výrobku aktivní mřížová klapka ST C346. Pro ostatní výrobky byl použit stejný postup výpočtu. Cena na skladě je pro výrobek aktivní mřížová klapka ST C346 vydělena hodnotou 400 jelikož je tento výrobek v interním systému společnosti evidován za 400 ks.

Výpočet ceny výrobku aktivní mřížková klapka ST C346

Cena na skladě se vypočítá dle vzorce 3.2.1:

$$S_i = \frac{24\,876,56 + 165\,060,30}{400}, \quad (4.1.18)$$

$$S_i = 474,84 \text{ Kč/ks.}$$

Fakturovaná cena neboli prodejní cena se vypočítá dle vzorce 3.2.2:

$$PC_i = 474,84 + 40,36 + 75,31, \quad (4.1.19)$$

$$PC_i = 590,51 \text{ Kč/ks.}$$

Na základě údajů uvedených v tabulce 2 lze také vypočítat procentuální rozdíl prodejních cen v případě, že výrobky byly v daném roce prodány jak nezávislé tak spojené

osobě. Procentuální rozdíl prodejních cen je uveden v tabulce 3 a jeho výpočet se provádí dle tohoto vzorce:

$$RZPC = \frac{C_s - C_n}{C_s} \cdot 100, \quad (4.1.20)$$

kde $RZPC$ je procentuální rozdíl prodejní ceny v %, C_s je prodejní cena u spojené osoby v Kč, C_n je prodejní cena u nespojené osoby v Kč/ks, s určuje spojenou osobu v daném roce a n určuje nespojenou osobu v daném roce.

V následující tabulce jsou uvedeny procentuální rozdíly prodejních cen v letech 2011 – 2013, kdy došlo k prodeji výrobků jak spojené tak nezávislé osobě. Jde tedy o výrobky označené A, B, E. Daných hodnot bylo dosaženo po dosazení hodnot z tabulky 2 do vzorce 4.1.20.

Tab. 3 Procentuální rozdíl prodejní ceny spojené a nespojené osoby

Výrobek/ Rok	2011	2012	2013
A	—	3,78%	-4,40%
B	0,63%	—	—
E	-4,15%	—	—

Zdroj: Vlastní výpočet.

Z uvedené tabulky, kdy výchozí úrovní je vždy prodejní cena u spojené osoby, lze konstatovat, že se procentuální rozdíl prodejních cen v jednotlivých letech měnil. Pro výrobek A se cena při prodeji nespojené osobě v roce 2012 zvýšila o 3,78 % a v roce 2013 se snížila o 4,40 % vůči ceně při prodeji spojené osobě. Výrobek B v roce 2011 při prodeji nespojené osobě zaznamenal nárůst o 0,63 % oproti prodejní ceně u spojené osoby. Prodejní cena pro nespojenou osobu v roce 2011 u výrobku E oproti prodejní ceně pro spojenou osobu klesla o 4,15 %.

V dalším kroku je proveden výpočet podílu výnosů prodaných výrobků spojeným i nespojeným osobám.

V následujícím výpočtu je uvedeno stanovení procentuálního podílu prodeje výrobku aktivní mřížová klapka ST C346 na celkových výkonech. Procentuální podíl je

vyjádřen za období 2012 a 2013, kdy byl tento výrobek prodán spojeným i nespojeným osobám.

Procentuální podíl na celkových výkonech²⁰ společnosti je pro konkrétní výrobky prodané jak spojeným tak nezávislým osobám, vypočítá takto:

$$PDV_v = \frac{RT_v}{V} \cdot 100, \quad (4.1.21)$$

kde PDV_v je podíl konkrétního výrobku na celkových výkonech společnosti v %, RT_v jsou roční výnosy za konkrétní výrobek v Kč a V jsou celkové výkony společnosti v daném roce v Kč.

Celkové výkony uvedeny ve vzorci 4.1.21 se násobí tisícem, protože jejich hodnoty, převzaté z výkazu zisku a ztráty společnosti ALFA Auto s.r.o., jsou uvedeny v tis. Kč. Hodnoty celkových výkonů společnosti ALFA Auto s.r.o. jsou uvedeny v příloze č. 3.

Procentuální podíl na celkových výkonech je pro výrobek aktivní mřížová klapka ST C346 pro rok 2012 a 2013 vypočten dle vztahu 4.1.21:

Procentuální podíl na celkových výkonech pro rok 2012

Spojená osoba:

$$PDV_A = \frac{18\,554,83}{(394\,232 \cdot 1\,000)} \cdot 100, \quad (4.1.22)$$

$$PDV_A = 0,0047 \%$$

Nespojená osoba:

$$PDV_A = \frac{12\,058\,047,03}{(394\,232 \cdot 1\,000)} \cdot 100, \quad (4.1.23)$$

$$PDV_A = 3,0586 \%$$

²⁰ Výkony podniku se člení na tři základní skupiny. Mezi ně patří výrobky (služby), které podnik sám vytvoří a podaří se mu je umístit na trh, výrobky v jednotlivých fázích výroby (nedokončená výroba, polotovary, hotové výrobky) a ostatní výkony, které podnik vytvořil ve vlastní režii a jsou určeny pro jeho vlastní spotřebu. Zdroj: http://hons-ekonomie.wz.cz/hospodarsky_vysledek_teorie.pdf [24]

Procentuální podíl na celkových výkonech pro rok 2013

Spojená osoba:

$$PDV_A = \frac{16\,466,49}{(323\,372 \cdot 1\,000)} \cdot 100, \quad (4.1.24)$$

$$PDV_A = 0,0050 \%$$

Nespojená osoba:

$$PDV_A = \frac{12\,369\,955,21}{(323\,372 \cdot 1\,000)} \cdot 100, \quad (4.1.25)$$

$$PDV_A = 3,8253 \%$$

Pro srovnání, jak se vyvíjel procentuální podíl výnosů jednotlivých výrobků na celkových výkonech společnosti, jsou hodnoty vypočtené ve vzorci 4.1.22 až 4.1.25 uvedeny v následující tabulce.

Tab. 4 Podíl výrobku aktivní mřížová klapka ST C346 na celkových výkonech společnosti

Osoba/Rok	2012	2013
Spojená	0,0047%	0,0050%
Nespojená	3,0586%	3,8253%

Zdroj: Vlastní výpočet.

Z uvedené tabulky lze konstatovat, že procentuální podíl aktivní mřížové klapky ST C346 je na celkových výkonech, v rámci výrobků prodaných pouze spojeným osobám, minimální. Tento jev je dán tím, že k prodeji výrobků spojeným osobám dochází jen ve výjimečných případech, zejména v rámci testování, měření nebo pokud spojená osoba daný výrobek začíná sama vyrábět. Může také nastat případ, kdy spojená osoba nestihne výrobek pro svého koncového zákazníka vyrobit v požadovaném množství a odkoupí ho tedy např. od společnosti ALFA Auto s.r.o. Z pohledu prodeje výrobku nespojeným osobám lze říci, že hodnota procentuálního podílu výrobku na celkových výkonech se v roce 2013 oproti roku 2012 téměř neliší a její výše nepřevyšuje 4 %.

Oblast výrobků prodávaných společností ALFA Auto s.r.o. tvoří největší podíl na celkových výkonech společnosti, o čemž svědčí hodnoty uvedené v následující tabulce. Tabulka 5 udává celkové částky, které společnost ALFA Auto s.r.o. přijala za své výrobky v letech 2009 – 2013. Jsou zde také uvedeny hodnoty procentuálního podílu prodaných výrobků na celkových výkonech.

Pro výpočet hodnoty procentuálního podílu je v tabulce 5 použit vzorec 4.1.21, kde se místo ročních výnosů za konkrétní výrobek použily roční výnosy ze všech prodaných výrobků.

Tab. 5 Výnosy společnosti ALFA Auto s.r.o. za prodané výrobky za období 2009 – 2013

Společnost/Rok	2009	2010	2011	2012	2013
Spojená (Kč)	63 766 492,81	90 320 325,74	70 157 975,45	52 550 141,86	38 272 125,35
Nezávislá (Kč)	71 930 401,85	127 806 281,80	333 214 053,90	296 093 049,30	257 041 698,50
Celkem (Kč)	135 696 894,66	218 126 607,54	403 372 029,35	348 643 191,16	295 313 823,85
Celkové výkony (tis. Kč)	150 065,00	223 259,00	409 963,00	394 232,00	323 372,00
Podíl na celk. výkonech	90,43%	97,70%	98,39%	88,44%	91,32%

Zdroj: Společnost ALFA Auto s.r.o. Vlastní výpočet.

Z uvedené tabulky lze vyvodit, že celkové výkony společnosti ALFA Auto s.r.o. jsou z více jak 90 % tvořeny prodejem výrobků. Z tabulky rovněž vyplývá, že od roku 2009 do roku 2011 se procentuální podíl na celkových výkonech zvyšoval. Pokles procentuálního podílu na celkových výkonech byl zaznamenán pouze v roce 2012, což způsobilo snížení poptávky po výrobcích společnosti. Pokles hodnoty však nepřevýšil 10 % a v následujícím roce došlo opět ke zvýšení.

4.2 Transakce při poskytování půjček

V oblasti půjček dochází k transakcím dvěma způsoby. První způsob představuje klasické půjčky, které si spojené osoby v rámci koncernu poskytují. Druhý způsob poskytování půjček probíhá v rámci společného Cash poolu, kdy jsou půjčky přijímány či poskytovány v rámci tzv. Master účtu.

4.2.1 Půjčky přijaté společností ALFA Auto s.r.o.

V květnu roku 2008 přijala společnost ALFA Auto s.r.o. od své sesterské společnosti se sídlem na Maltě krátkodobou půjčku ve výši 4 000 000 EUR na období jednoho roku. Po této době byla půjčka prodloužena opět o jeden rok a v květnu roku 2010 byl splacen 1 000 000 EUR. Smlouva byla znovu prodloužena a ke dni 24. ledna 2011 byla krátkodobá půjčka ve výši 3 000 000 EUR, tzn. 74 790 000 Kč od maltské sesterské společnosti převedena na sesterskou společnost se sídlem v Německu. V září roku 2011 doplatila firma ALFA Auto s.r.o. zbylé 3 000 000 EUR.

V tabulce 6 jsou uvedeny výše úrokových sazeb, na základě kterých byly stanoveny úroky, které společnost ALFA Auto s.r.o. za přijatý úvěr zaplatila, včetně úrokových sazeb, které by společnost zaplatila, pokud by půjčku přijala u běžné banky. V tabulce je také uveden procentuální rozdíl mezi úroky spojené osoby a běžné banky. Procentuální rozdíl je v tomto případě vypočten dle vzorce:

$$ROZ = \frac{\dot{U}S_s - \dot{U}S_b}{\dot{U}S_s} \cdot 100, \quad (4.2.26)$$

kde ROZ je rozdíl mezi úroky spojené osoby a běžné banky v %, $\dot{U}S_s$ je úroková sazba spojené osoby v %, $\dot{U}S_b$ je úroková sazba běžné banky v %, s je spojená osoba a b je běžná banka.

V následující tabulce jsou srovnány výše úrokových sazeb z úvěru u spřízněné osoby a běžné banky.

Tab. 6 Srovnání výše úrokových sazeb z úvěru spřízněné osoby a běžné banky

Období	Úroková sazba spřízněné osoby (v %)	Úroková sazba běžné banky (v %)	% rozdíl mezi úroky
19. 05. 2008 - 22. 04. 2009	5,40	3,63	32,78%
22. 04. 2009 - 19. 11. 2009	5,10	3,70	27,45%
19. 11. 2009 - 19. 05. 2010	5,00	3,77	24,60%
19. 05. 2010 - 19. 11. 2010	4,50	3,91	13,10%
19. 11. 2010 - 22. 12. 2010	4,40	4,08	7,27%
22. 12. 2010 - 22. 06. 2011	4,75	4,15	12,63%
22. 06. 2011 - 22. 09. 2011	4,45	4,48	-0,67%

Zdroj: Společnost ALFA Auto s.r.o. Vlastní výpočet.

Z uvedené tabulky lze konstatovat, že v rámci srovnání, kdy u běžné banky byl výpočet proveden na bázi úrokové sazby EURIBOR 6M²¹ s připočtením marže ve výši 2,75 %²², jejíž hodnota je odvozena z dostatečného zajištění podniku vyplývá, že úročení běžné banky je oproti úročení u spřízněné osoby ve většině případů levnější.

V následující tabulce jsou uvedeny úroky, které společnost ALFA Auto s.r.o. zaplatila za půjčku 4 000 000 EUR v letech 2009 – 2011, tedy za dobu na jakou byla půjčka přijata.

Tab. 7 Úroky zaplacené za půjčku 4 000 000 EUR.

Rok/Měna	EUR	Kč
2009	187 533,33	4 901 566,91
2010	181 655,56	4 576 756,61
2011	105 762,50	2 585 074,12
Celkem	474 951,39	12 063 397,64

Zdroj: Společnost ALFA Auto s.r.o.

Z uvedené tabulky lze konstatovat, že celkové zaplacené úroky se ročně snižují a to ze dvou důvodů. Prvním důvodem jsou snižující se úrokové sazby (viz tab. 6) a druhým důvodem je klesající výše nesplacené půjčky.

4.2.2 Půjčky poskytnuté prostřednictvím Cash pool

V roce 2009 společnost ALFA Auto s.r.o. poskytla v rámci Cash poolu společnosti, se sídlem v Německu, krátkodobou půjčku ve výši 1 097 tis. EUR, tzn. 29 034 tis. Kč. Za tuto půjčku obdržela společnost ALFA Auto s.r.o. úroky ve výši 13 tis. EUR, tedy 348 tis. Kč. V roce 2010 byla společnosti ALFA Auto s.r.o. tato půjčka splacena a v roce 2010 za ni obdržela úroky ve výši 2 tis. EUR tedy 74 tis. Kč.

Dále v roce 2010 společnost ALFA Auto s.r.o. přijala v rámci Cash poolu krátkodobou půjčku (se stavem k 31. prosinci 2010) ve výši 2 021 tis. EUR, tzn. 50 652 tis.

²¹ šestiměsíční úroková sazba EURIBOR je úroková sazba, při které výběr evropských bank půjčuje finanční prostředky v měně EUR, přičemž úvěry mají splatnost 6 měsíců. Kromě této úrokové sazby existuje dalších 15 sazeb EURIBOR s různou dobou splatnosti. Úrokové sazby EURIBOR jsou považovány za nejdůležitější měřítko v oblasti krátkodobých úvěrů v měně EUR. Zdroj: <http://www.global-rates.com/interest-rates/euribor/euribor-interest-6-months.aspx> [26]

²² marže ve výši 2,75% je odvozena z informací Československé obchodní banky a.s., u které by v rámci půjčky pro společnost ALFA Auto s.r.o. byla poskytnuta marže v rozmezí 2,0 % – 3,5 %. Hodnota 2,75 % následně byla určena dle úrovně zajištění společnosti ALFA Auto s.r.o.

Kč a tuto půjčku poskytla německá společnost BETA Auto SE & Co. KG. V roce 2010 společnost ALFA Auto s.r.o. za tuto půjčku zaplatila úroky ve výši 35 tis. EUR, tzn. 904 tis. Kč. Půjčka byla splacena v roce 2011 a společnost za ni v tomto roce zaplatila úroky ve výši 19 tis. EUR tedy 473 tis. Kč.

K 31. prosinci 2011 vykazoval zůstatek na účtu Cash pool krátkodobou pohledávku ke společnosti BETA Auto SE & Co. KG a to ve výši 188 tis. EUR, tzn. 4 853 tis. Kč. Za tuto krátkodobou půjčku obdržela společnost ALFA Auto s.r.o. úroky ve výši 9 tis. EUR tedy 251 tis. Kč.

K 31. prosinci 2012 vykazoval zůstatek Cash poolu opět krátkodobou pohledávku za společností BETA Auto SE & Co. KG ve výši 3 160 tis. EUR, tzn. 79 438 tis. Kč a za tuto krátkodobou půjčku obdržela společnost ALFA Auto s.r.o. úroky ve výši 30 tis. EUR tedy 777 tis. Kč.

V roce 2013 společnost vykazovala krátkodobou pohledávku ke společnosti BETA Auto SE Co. & KG ve výši 5 768 tis. EUR, tzn. 146 095 tis. Kč. V průběhu celého roku za tuto půjčku inkasovala úroky ve výši 1 410 tis. Kč.

V následující tabulce je uveden čtvrtletní vývoj úrokových sazeb v rámci Cash pool za období 2009 – 2013.

Tab. 8 Vývoj úrokových sazeb v rámci Cash pool za období 2009 – 2013

Rok/čtvrtletí	1		2		3		4	
	+	–	+	–	+	–	+	–
2009	–	–	–	–	3,70%	5,10%	3,70%	–
2010	1,70%	3,70%	1,70%	4,85%	–	4,85%	–	4,85%
2011	2,10%	4,85% / 4,35%	2,10%	4,35%	2,10% / 2,40%	4,55%	2,40%	4,55%
2012	2,40%	4,80%	2,40% / 1,90%	–	1,90% / 1,60%	–	1,60% / 1,20%	–
2013	1,20% / 2,10%	–	1,10%	–	1,20%	–	1,20%	–

Zdroj: Společnost ALFA Auto s.r.o.

V tabulce 8 jsou ve dvou sloupcích uvedeny za každé čtvrtletí úrokové sazby pro kladné a záporné zůstatky. Stejně jako u bankovních institutů jsou kladné zůstatky úročeny nižší úrokovou sazbou, než jaká je požadována při půjčkách, čili záporných hodnotách.

V polích kde nejsou žádné hodnoty, nebyl v příslušném období kladný respektive záporný zůstatek. V polích, kde jsou dvě úrokové sazby, došlo v průběhu daného období ke změně úrokové sazby. Podle počtu dnů do změny a před změnou úrokové sazby je část zůstatků úročena vyšší a část nižší úrokovou sazbou. Z uvedené tabulky lze vyvodit, že u úrokové sazby z kladných zůstatků došlo postupně mezi lety 2009 – 2013 k poklesu o 2,5 %. K mírnému poklesu došlo také u záporných zůstatků

4.3 Transakce při zprostředkování transportu

Jak již bylo zmíněno, společnost ALFA Auto s.r.o. si na transport neboli přepravu dodávek do sídla spojené osoby najímá české speditérské společnosti. Tyto společnosti za přepravu vystaví fakturu společnosti ALFA Auto s.r.o., která ji přefakturuje mateřské společnosti. Za přepravu byly do roku 2011 mateřské společnosti vždy přefakturovány a uhrazeny skutečné náklady a od roku 2012 k nim přibyla na základě dohody s mateřskou společností 3 % marže.

V následující tabulce jsou uvedeny částky, které společnost ALFA Auto s.r.o. v rámci poskytnutých přepravních služeb vyúčtovala svým spojeným osobám za období 2009 – 2013. Uvedeny jsou také hodnoty procentuálního podílu přijatých částek za přepravu na celkových výkonech, vyjádřených v Kč.

Tab. 9 Výdaje společnosti ALFA Auto s.r.o. za přepravu za období 2009 – 2013

Rok/Společnost		GAMMA Auto KG	DELTA Auto N.V.	KAPPA Auto KG	EPSILON Auto S.r.l.	Celkem	Celkové výkony (tis. Kč)	Podíl na celkových výkonech
2009	EUR	111 482,69	467,20	369,92	4 607,70	116 927,51	–	–
	Kč	2 925 850,00	12 000,00	9 790,00	124 500,00	3 072 140,00	150 065,00	2,05%
2010	EUR	209 494,48	314,40	474,97	–	210 283,85	–	–
	Kč	5 279 859,95	8 000,00	12 000,00	–	5 299 859,95	223 259,00	2,37%
2011	EUR	186 242,70	249,01	–	–	186 491,71	–	–
	Kč	4 583 387,91	6 000,00	–	–	4 589 387,91	409 963,00	1,12%
2012	EUR	105 924,82	–	–	–	105 924,82	–	–
	Kč	2 668 304,89	–	–	–	2 668 304,89	394 232,00	0,68%
2013	EUR	51 185,91	1 125,89	–	–	52 311,80	–	–
	Kč	1 330 496,32	30 900,05	–	–	1 361 396,37	323 372,00	0,42%

Zdroj: Společnost ALFA Auto s.r.o. Vlastní výpočet.

Na základě uvedené tabulky lze konstatovat, že procentuální podíl částek přijatých od spojených osob za přepravu na celkových výkonech společnosti ALFA Auto s.r.o. v čase klesal, kromě roku 2010. Tento jev způsobilo především to, že největší počet poptávek po autech, do kterých se dodávaný díl vyrábí, již pominul a v minulém roce byl i počet odvolávek nižší, proto se méně vyrábělo a přepravovalo. Dalším důvodem bylo, že do transakce v oblasti přepravy v jednotlivých letech vstupoval menší počet spojených osob.

4.4 Transakce při poskytování služeb společností BETA Auto SE & Co. KG

Společnost BETA Auto SE & Co. KG poskytuje ostatním společnostem koncernu včetně společnosti ALFA Auto s.r.o. služby a to na základě uzavřené smlouvy. Smlouva, která v rámci poskytnutých služeb nahradila smlouvu z 13. ledna 2005 se změnami z 19. prosince 2008, platí od 1. ledna 2010 a je sjednána na dobu neurčitou. Novelizace byla provedena z důvodu hospodářské krize v roce 2009 a s tím spojenými masivními strukturálními změnami v rámci skupiny ABG Auto. S účinností od 1. prosince 2012 platí znovu pozměněná smlouva.

Společnost BETA Auto SE & Co. KG jako poskytovatel služeb, poskytuje ostatním společnostem koncernu následně uvedené činnosti:

- **centrální informační technologie (IT)** – poskytovatel služeb dává k dispozici centrální podnikový software SAP (účetnictví, materiálové hospodářství, plánování produkce, personalistika, a další) a drží k němu potřebnou infrastrukturu, jako například WAN – vedení. SAP pokrývá podstatnou část podnikových procesů. Je provozován výpočetním střediskem s vysoce disponibilním systémem,
- **centrální obchodní koordinace** – hlavními úkoly jsou právní poradenství, školicí programy pro střední úroveň řízení, podpora v oblasti pojištění, koordinace určitých aktivit v oblasti fakturace, výstavba a další vývoj kontrolních instrumentů a instrumentů finančního účetnictví v SAP, dohlížení, koordinace a řízení všech termínů, jako např. finanční zprávy, atd. Kromě toho jsou vytvářeny návrhy financování a to na úrovni skupiny nebo jednotlivých společností. Všechny

investiční záměry a nové projekty skupiny jsou shrnuty a zkoumány podle ekonomické efektivnosti a proveditelnosti,

- **centrální nákup** – řízení a shrnutí všech nákupních aktivit s cílem dosáhnout u dodavatelů a zákazníků na základě souhrnných objemů optimální podmínky pro společnosti skupiny ABG Auto. Správně načasovaný nákup, který ve výrobním řetězci zajišťuje potřebné externí statky a služby může vytvářet úspěch podnikání. Společnosti si mohou zajistit konkurenční výhodu, pokud obstarají své nákupy v lepší kvalitě, ve správném množství a s co nejvýhodnější cenou a v pravý čas,
- **centrální technika a kvalita** – oblast techniky řídí a hlídá vytížení kapacity společnosti navzájem. Vyvíjí náměty k řešení a návrhy k optimálnímu využití dostupných kapacit strojů ke snižování dodatečných investic a volných kapacit. Plánuje spojování podniků, výstavbu nových výrobních závodů a podporuje společnosti v zavádění nových produkčních procesů a technologií. Oblast kvality (QM) řídí a hlídá vysoké požadavky zákazníků (OEM's)²³. Požadavky zákazníků dle jednotných standardů kvality jsou důsledně přeměněny a implementovány v jednotlivých společnostech. Jsou vyvíjeny koncepty a návrhy k redukcí nákladů kvality a společnosti jsou podporovány v prosazování opatření vedoucích ke splnění cílů,
- **centrální odbyt** – centrální odbyt (zákaznický tým) získává poptávky a zakázky, provádí dojednávání cen, nabízí podporu ve všech stížnostech zákazníků a je smluvním partnerem všech společností ve vztahu k zákazníkovi. Díky struktuře centrálního odbytu je zajištěno, že je vždy minimálně jeden smluvní partner pro každého zákazníka,
- **centrální interní provoz odbytu** – je spojovací místo mezi odbytem a různými oblastmi podniku, koordinuje interně po dohodě se zákazníkem jeho potřeby/požadavky a řídí vnitropodnikové obchodní toky. Ulevuje tak zákaznickým týmům,
- **centrální koordinace nabídek** – optimalizuje vytváření nabídek ve spolupráci se zákaznickým týmem (odbytem), vnitropodnikovým provozem a vývojem,

²³ OEM – Original Equipment Manufacture je označení výrobce zařízení, jenž při výrobě používá díly, komponenty a zařízení od jiných výrobců a hotový výrobek následně prodává pod svou vlastní značkou.

- **centrální controlling** – řídí, optimalizuje a centralizuje kontrolní procesy v oblastech výroby, logistiky a projektového managementu, vyvíjí nové kontrolní koncepty k řešení komplexního chodu provozu, školí uživatele na místě a podporuje oblastní kontrolory,
- **centrální logistika** – řídí nadřazené logistické procesy, vyvíjí standardy v centrálním systému SAP a poskytuje uživatelům specifické úpravy dané země a/nebo specifika jednotlivých společností.

Procentuální podíl plateb za přijaté služby se počítá z celkové výkonové spotřeby²⁴ společnosti. Pro výpočet procentuálního podílu výdajů na výkonové spotřebě jsou celkové hodnoty výkonové spotřeby spolu s celkovými výkony společnosti uvedeny v příloze 3. Hodnota výkonové spotřeby je ve vzorci 4.4.27, stejně jako v případě výkonů, vynásobena tisícem, protože její hodnoty jsou vzaty z výkazu zisku a ztráty, kde jsou uvedeny v tis. Kč. Výpočet procentuálního podílu nákladů za služby na výkonové spotřebě je proveden dle následně uvedeného vzorce:

$$PVS_s = \frac{RN_s}{VS} \cdot 100, \quad (4.4.27)$$

kde PVS je podíl na výkonové spotřebě v %, RN_s jsou roční náklady za přijaté služby v Kč, VS je celková výkonová spotřeba v daném roce v Kč a s jsou služby.

V následující tabulce jsou zobrazeny částky, které byly společnosti ALFA Auto s.r.o. vyfakturovány společností BETA Auto SE & Co. KG, za její poskytnuté služby. Celkové částky jsou uvedené za období 2009 – 2013 a v tabulce je také uveden procentuální podíl částek, zaplacených za přijaté služby od společnosti BETA Auto SE & Co. KG, na celkové roční výkonové spotřebě.

²⁴ Výkonová spotřeba se člení na spotřebu materiálu, energie a služby. Je to vše co se nakoupilo a poté spotřebovalo, aby bylo dosaženo určitých výkonů. Zdroj: http://hons-ekonomie.wz.cz/hospodarsky_vysledek_theorie.pdf [24]

Tab. 10 Výdaje společnosti ALFA Auto s.r.o. za služby za období 2009 – 2013

Rok/Měna	EUR	Kč	Výkonová spotřeba (tis. Kč)	Podíl na výkonové spotřebě
2009	206 780,54	5 487 432,80	68 978,00	7,96%
2010	477 037,13	12 041 010,96	137 595,00	8,75%
2011	787 742,88	19 308 848,85	275 408,00	7,01%
2012	569 400,73	14 352 704,93	257 239,00	5,58%
2013	476 604,81	12 295 089,55	205 982,00	5,97%
Celkem	2 517 566,09	63 485 087,09	945 202,00	6,72%

Zdroj: Společnost ALFA Auto s.r.o. Vlastní výpočet.

Z uvedené tabulky vyplývá, že procentuální podíl částek zaplacených za služby se na celkové výkonové spotřebě společnosti v letech 2009 – 2013 pohyboval v rozmezí 5 – 9 %. Přestože se hodnoty procentuálního podílu na výkonové spotřebě v čase měnily, k větším výkyvům nedošlo.

Největší podíl na celkové uhrazené částce za služby v roce 2013 tvořil, se svými 35 %, centrální odbyt. Nejméně se na celkové uhrazené částce se svými 1,9 % podílela centrální obchodní koordinace. Hodnoty podílů všech částek uhrazených za jednotlivé služby na celkové uhrazené částce v roce 2013, jsou uvedeny v příloze č. 4.

4.5 Pojištění

V rámci pojištění je uzavřena skupinou ABG Auto s pojišťovací společností LOAN smlouva, která se týká následujících oblastí:

- **pojištění odpovědnosti za škodu způsobenou provozem, produktem a výrobkem** – předmětem je pojištění skupiny ABG Auto proti škodám, které způsobují její zaměstnanci nebo výrobky, třetím stranám. Kryty jsou nároky z odpovědnosti za škody, které byly způsobeny na pozemcích skupiny ABG Auto, na jiných pozemcích, zaměstnanci nebo produkty skupiny ABG Auto,
- **pojištění proti svolání vozidel do závodu** – toto pojištění má poskytnout ochranu investičních nákladů montáže, jako i nákladů na svolání již dodaných dílů,

- **pojištění odpovědnosti za škodu** – je zaměřeno na poskytování pojištění pro osobní, věcné a majetkové škody proti třetím stranám. Nároky (např. při poškození půdy, vzduchu, vody, které s sebou nesou narušení ochrany životního prostředí) mohou být uplatněny, přihodí-li se na pozemku skupiny ABG Auto nebo na jiných pozemcích, na kterých skupina prováděla svou činnost, nebo nebyly-li způsobeny používáním produktů skupiny,
- **průmyslové pojištění a pojištění právní ochrany** – pojištění se týká skupiny ABG Auto a všech spojených osob se spoluúčastí minimálně 50 % a nabízí především ochranu nákladů za soudní řízení vedená proti pojištěným společnostem za úmyslné nebo nedbalé provinění proti trestnímu zákonu nebo přestupkovému zákonu, např. proti škodám produktů nebo škodám na životním prostředí,
- **pojištění majetku a přerušení provozu** – vzhledem k tomuto druhu pojištění jsou pojištěny události, které vzniknou náhle a neočekávaně a způsobí škodu nebo poškození pojištěné věci. V oblasti pojištění majetku je pojištěn veškerý majetek skupiny ABG Auto (budovy, zařízení provozu, zásoby, stroje, nástroje, modely, plány, atd.) a pokud není domluveno jinak, náklady na obnovu tohoto majetku. Při pojištění přerušení provozu je pojištěn ušlý zisk a běžné náklady při přerušení provozu v důsledku pojistné události,
- **pojištění proti škodám způsobeným ztrátou důvěry** – pojistka kryje poškození majetku, které pojištěnému způsobila úmyslná, nedovolená jednání pracovníků, která dle zákonných ustanovení zavazují k náhradě škody.

V následující tabulce jsou uvedeny výdaje za pojištění zaplacené společností ALFA Auto s.r.o. v jednotlivých letech a jaký procentuální podíl činí toto pojištění na celkové roční výkonové spotřebě společnosti ALFA Auto s.r.o. Výpočet procentuálního podílu na celkové výkonové spotřebě je proveden dle vzorce 4.4.27, kde je v čitateli místo ročních nákladů za služby uvedena hodnota ročních nákladů za pojištění.

Tab. 11 Výdaje společnosti ALFA Auto s.r.o. za pojištění za období 2009 – 2013

Roky/Měna	EUR	CZK (Kč)	Výkonová spotřeba (tis. Kč)	Podíl na výkonové spotřebě
2009	4 905,21	125 707,35	68 978,00	0,1822%
2010	4 453,61	113 255,30	137 595,00	0,0823%
2011	7 650,08	187 953,01	275 408,00	0,0682%
2012	12 830,60	328 976,59	257 239,00	0,1279%
2013	8 914,48	230 439,31	205 987,00	0,0896%
Celkem	38 753,98	986 331,56	945 207,00	0,1044%

Zdroj: ALFA Auto s.r.o. Vlastní výpočet.

Z uvedené tabulky lze konstatovat, že vzhledem k hodnotám, které v rámci procentuálního podílu nákladů vynaložených za pojištění na celkové výkonové spotřebě vznikly, jsou tyto podíly pro podnik příznivé. Tento příznivý dopad na společnost vyplývá z jejich zanedbatelných hodnot podílu na výkonové spotřebě společnosti ALFA Auto s.r.o.

4.6 Transakce při poskytnutí personální podpory

V rámci personální podpory je uzavřena smlouva se společností ETA Auto L.L.P, USA a německou mateřskou společností GAMMA Auto KG včetně dalších spojených osob, ve které se společnost ALFA Auto s.r.o. zavazuje těmto společnostem poskytovat služby spočívající v:

- školení zaměstnanců,
- ověřování, sledování a upravování postupů,
- činností, souvisejících s lisovacími stroji.

Poskytne-li společnost ALFA Auto s.r.o. dohodnutý rozsah a druh služby, náleží jí odměna ve výši veškerých nákladů, které jí eventuálně vzniknou v souvislosti s poskytnutím daných služeb, zvýšených o 3 % marži. Ve smlouvě nejsou uvedeny informace ohledně nákladů na ubytování zaměstnanců společnosti ALFA Auto s.r.o. Tyto náklady totiž musí společnost v Německu a USA sama zajistit a také zaplatit. Odměna je vždy vyúčtována nejpozději do 2 měsíců od poskytnutí služeb a je fakturována v měně EUR.

V následující tabulce jsou uvedeny částky za období 2011 – 2013, které spojené osoby zaplatily společnosti ALFA Auto s.r.o. za poskytnutí uvedených služeb. Součástí tabulky je také vyjádření procentuálního podílu přijatých částek za poskytnutí služby na celkových výkonech společnosti. Procentuální podíl je vypočten dle vzorce 4.1.21 s tím rozdílem, že do čitatele je dosazena hodnota ročních výnosů za personální podporu v daném roce. Procentuální podíl přijatých částek na celkových výkonech je vypočítán z hodnot uvedených v Kč a výkony jsou uvedeny v tis. Kč.

Tab. 12 Výnosy společnosti ALFA Auto s.r.o. za personální podporu spojeným osobám za období 2009 – 2013

Společnost/Rok	2011		2012		2013	
	EUR	Kč	EUR	Kč	EUR	Kč
THETA Auto KG	–	–	22 031,96	555 756,19	92 025,52	2 451 516,71
DELTA Auto N.V.	714,90	17 726,00	8 584,89	213 722,15	–	–
ETA Auto L.L.P.	–	–	–	–	27 897,00	734 512,52
Celkem	714,90	17 726,00	30 616,85	769 478,34	119 922,52	3 186 029,23
Výkony (tis. Kč)	–	409 963,00	–	394 232,00	–	323 372,00
Podíl na celkových výkonech	–	0,0043%	–	0,1952%	–	0,9853%

Zdroj: Společnost ALFA Auto s.r.o. Vlastní výpočet.

Z uvedené tabulky lze konstatovat, že podíl personální podpory na celkových výkonech společnosti nebyl v roce 2011 příliš velký, avšak s postupem času se zvyšuje. Největšího podílu na výkonech je dosaženo v roce 2013 a to hned z několika důvodů. V roce 2013 byla ve společnosti THETA Auto KG vybudována nová výrobní hala. Zaměstnanci společnosti ALFA Auto s.r.o. vypomáhali při stěhování zařízení ze staré haly do nové a také zastupovali zaměstnance společnosti THETA Auto KG v době jejich dovolených. Dále se také v roce 2013 ve společnosti ETA Auto L.L.P. začaly používat nové stroje, které zaměstnanci ve společnosti ALFA auto s.r.o. běžně obsluhují. Z tohoto důvodu údržbáři a seřizovači společnosti ALFA Auto s.r.o. odjeli do společnosti ETA Auto L.L.P, kde místní personál zaškolili jak nové stroje obsluhovat. V tabulce 12 nejsou uvedeny částky zaplacené společnosti ALFA Auto s.r.o. v letech 2009 a 2010, jelikož

v tomto období k žádné personální podpoře ze strany společnosti ALFA Auto s.r.o. nedošlo.

4.7 Transakce při nákupu majetku

Od svých spojených osob byla v letech 2009 – 2011 nakoupena společností ALFA Auto s.r.o. řada strojů a dalších položek, které byly následně zavedeny do obchodního majetku společnosti. Byly pořízeny:

Vstřikovací lis DUO 11050/1050W1000 2F

Tento lis byl v roce 2009 zakoupen společností ALFA Auto s.r.o. od mateřské společnosti GAMMA Auto KG za 389 426,80 EUR, přepočteno tedy 10 055 000 Kč.

Pro stanovení ceny stroje byl vytvořen nezávislou firmou znalecký posudek č. 2009/354/86, který byl vypracován kvalifikovaným pracovníkem.

ZERMA GSL 180/180

V roce 2010 koupila společnost ALFA Auto s.r.o. od mateřské společnosti GAMMA Auto KG stroj ZERMA GSL 180/180, který se používá pro zpracování vadných dílů. Jeho zůstatková hodnota při vyřazení z obchodního majetku mateřské společnosti činila 517 EUR, přepočteno tedy 13 075 Kč. Zůstatková hodnota mlýnu byla použita také jako cena prodejní.

Prodej mlýnu byl příznivý také pro mateřskou společnost, které díky prodeji nevznikly náklady spojené s odstraněním mlýnu, či jeho likvidací. Po převzetí mlýnu společností ALFA Auto s.r.o., byl následně opraven zaměstnanci a poté zařazen do užívání.

Vstřikovací lis – SGM Engel SGM 1000 to

Od mateřské společnosti GAMMA Auto KG byl v roce 2010 dále zakoupen plně odepsaný vstřikovací lis za cenu 6 426 EUR, přepočteno tedy 162 513,54 Kč. Cena byla stanovena dle kvalifikovaného odhadu tržní ceny.

Vstřikovací lis – SGM Engel 700 t 2K

Od sesterské společnosti THETA Auto KG byl v roce 2010 zakoupen vstřikovací lis za zůstatkovou hodnotu 792 EUR, přepočteno tedy 20 029,68 Kč. Stroj byl sesterskou společností prodán z toho důvodu, že při vyřazování lisu by jí vznikly vysoké náklady spojené s jeho sešrotováním, proto byl lis prodán společnosti ALFA Auto s.r.o., kde byl následně opraven a zařazen do užívání.

Osobní vůz BMW

V roce 2011 mateřská společnost GAMMA Auto KG zakoupila pro společnost ALFA Auto s.r.o. osobní vůz BMW X1 u svého smluvního partnera v Německu. Vozidlo bylo do společnosti ALFA Auto s.r.o. dopraveno na její vlastní náklady včetně veškerých nákladů spojených s přihlášením vozidla v ČR. Mateřská společnost vyfakturovala pouze výši částky požadovanou smluvním partnerem ve výši 34 219,56 EUR, tedy 838 721,42 Kč.

V následující tabulce jsou uvedeny výdaje, které společnost ALFA Auto s.r.o. své mateřské společnosti nebo ostatním spojeným osobám uhradila. Uvedeny jsou také procentuální podíly uhrazených výdajů na celkové výkonové spotřebě společnosti. Procentuální podíl na výkonové spotřebě se počítá z celkových částek výdajů uvedených v Kč a pro jeho výpočet byl použit vzorec 4.4.27, kdy je do čitatele dosazena celková hodnota výdajů uhrazených za majetek v daném roce.

Tab. 13 Výdaje společnosti ALFA Auto s.r.o. za pořízení majetku za období 2009 – 2011

Rok/Společnost		GAMMA Auto KG	THETA Auto KG	Celkem	Výkonová spotřeba (tis. Kč)	Podíl na celkové výkonové spotřebě
2009	EUR	389 426,80	—	389 426,80	—	—
	Kč	10 055 000,00	—	10 055 000,00	68 978,00	14,58%
2010	EUR	6 943,00	792,00	7 735,00	—	—
	Kč	175 588,68	20 029,68	195 618,36	137 595,00	0,14%
2011	EUR	34 219,56	—	34 219,56	—	—
	Kč	838 721,42	—	838 721,42	275 239,00	0,30%

Zdroj: Společnost ALFA Auto s.r.o.

Z údajů v tabulce 13 lze konstatovat, že největší výdaj společnosti ALFA Auto s.r.o. při nákupu majetku vznikl v roce 2009, kdy byl odkoupen vstříkovací lis DUO 11050/1050W1000 2F od své mateřské společnosti GAMMA Auto KG. Procentuální podíl na celkové výkonové spotřebě v tomto roce činil 14,58 %. V tabulce nejsou uvedeny hodnoty za období 2012 – 2013, protože v tomto období společnost ALFA Auto s.r.o. od svých spojených nebo nespojených osob žádné majetky neodkoupila.

4.8 Transakce při provádění výzkumu a vývoje

V rámci výzkumu a vývoje ručí při vývoji prováděném na zakázku vývojové centrum výrobnímu podniku za nepřekročení stanoveného rozpočtu. Při neúspěchu musí vývojové středisko nést dodatečné náklady. Naproti tomu je výrobní podnik jako příjemce zakázky externího zákazníka odpovědný za veškerá rizika související s plněním této zakázky.

Služby spojené s vývojem nástrojů a dílů se provádí v rámci nákladových středisek vývojového centra stanovením skutečné výše nákladů na výzkum a vývoj a je založeno na předběžné kalkulaci nákladů a počtu plánovaných hodin na zakázku s jejich přeúčtováním, dle skutečně odpracovaných hodin (viz kap. 3.2.9).

V následující tabulce jsou uvedeny výdaje, které společnost ALFA Auto s.r.o. za období 2009 – 2013 uhradila za výzkum a vývoj.

Tab. 14 Výdaje na výzkum a vývoj společností ALFA Auto s.r.o. za období 2009 – 2013

Rok/Společnost		BETA Auto SE & Co. KG, Německo	BETA Auto SE & Co. KG, Itálie	GAMMA Auto KG	ETA Auto L.L.P.	EPSILON Auto S.r.l.
2009	EUR	375 277,00	—	—	—	—
	Kč	9 885 847,19	—	—	—	—
2010	EUR	212 046,97	—	149 947,93	—	—
	Kč	5 352 263,55	—	3 685 635,64	—	—
2011	EUR	154 258,90	—	517 373,64	—	—
	Kč	3 811 657,97	—	12 572 655,66	—	—
2012	EUR	607 792,24	27 814,50	220 274,25	—	—
	Kč	15 173 021,78	701 898,91	5 533 719,47	3 578 707,68	—
	USD	—	—	—	185 054,00	—
2013	EUR	458 282,91	106 556,72	212 341,95	—	13 269,21
	Kč	11 919 091,89	2 803 215,21	5 503 442,65	7 681 397,14	348 390,51
	USD	—	—	—	393 504,86	—

Zdroj: ALFA Auto s.r.o.

Z výše uvedené tabulky lze konstatovat, že společností ALFA Auto s.r.o. jsou využívány služby v rámci výzkumu a vývoje nejčastěji od společnosti BETA Auto SE & Co. KG. Společnost BETA Auto SE & Co. KG je nejstarším vývojovým centrem koncernu a také v této oblasti provádí pro společnost ALFA Auto s.r.o. největší podíl zakázek. Druhý největší podíl výzkumu a vývoje je poskytován společností GAMMA Auto KG. Ostatní vývojová centra, která vznikla poměrně nedávno, poskytují své služby společnosti ALFA Auto s.r.o. pouze jako doplňkové.

V tabulce, která následuje, se vychází z hodnot uvedených v tabulce 14. Jsou zde uvedeny celkově uhrazené částky v Kč a z těchto je vypočten procentuální podíl nákladů za výzkum a vývoj na celkové výkonové spotřebě společnosti ALFA auto s.r.o. Při výpočtu procentuálního podílu byl v rámci výzkumu a vývoje použit vzorec 4.4.27 s tím rozdílem, že do čitatele jsou dosazeny celkové roční náklady za výzkum a vývoj konkrétním společností. Výkonová spotřeba je uvedena v tis. Kč.

Tab. 15 Celkové výdaje společnosti ALFA Auto s.r.o. za výzkum a vývoj za období 2009 – 2013

Rok/Společnost	2009	2010	2011	2012	2013
Celkem (Kč)	9 885 847,19	9 037 899,19	16 384 313,63	24 987 347,84	28 255 537,40
Výkonová spotřeba (tis. Kč)	68 978,00	137 595,00	275 408,00	257 239,00	205 982,00
Podíl na výkonové spotřebě	14,33%	6,57%	5,95%	9,71%	13,72%

Zdroj: ALFA Auto s.r.o. Vlastní výpočet.

Z výše uvedené tabulky lze konstatovat, že oblast výzkumu a vývoje je pro společnost ALFA Auto s.r.o. poměrně významnou položkou nákladů. Procentuální podíl na výkonové spotřebě měl v této oblasti podstatně kolísavý charakter. Během období 2009 – 2011 klesl podíl na výkonové spotřebě téměř o 10 % a v období 2011 – 2013 byl zaznamenán nárůst o téměř 8 %.

4.9 Shrnutí

V rámci jednotlivých výpočtů jsou veškerá vstupní data získána prostřednictvím controllingu vedeném německou mateřskou společností. Není možné v rámci rozsahu této

práce analyzovat jejich způsob stanovení, jelikož získání těchto informací od mateřské společnosti je časově velmi náročné.

Každá z uvedených oblastí činností obsažených v navrhovaném dokumentu Localfile má na celkových výkonech nebo výkonové spotřebě společnosti ALFA Auto s.r.o. různý podíl. Jak již bylo uvedeno, jde o společnost výrobní, proto je také oblast prodeje výrobků zpracována nejdetailněji. Tvoří totiž více jak 90 % podíl na celkových výkonech společnosti. V této oblasti je uvedeno pět konkrétních výrobků, na kterých je uveden postup tvorby prodejních cen. Je uveden i procentuální podíl pěti konkrétních výrobků na celkových výkonech společnosti ALFA Auto s.r.o. Je zde také vyjádřen procentuální rozdíl prodejních cen těchto pěti výrobků a procentuální podíl všech výrobků na celkových výkonech společnosti prodaných za období 2009 – 2013, tedy za období, na které je dokument navržen.

Přestože je oblast prodeje výrobků zpracována nejpodrobněji, neznamená to, že by význam ostatních oblastí byl jakkoliv potlačován. U zbylých oblastí je charakterizován postup tvorby cen včetně výdajů a výnosů, které společnost uhradila nebo obdržela v rámci konkrétní oblasti, kde transakce probíhají.

5 Závěr

O důležitosti správného stanovení transferových cen není v rámci společností, které jsou součástí koncernu pochyb. Jelikož musí být transferové ceny použité při obchodování v rámci společně podnikajících společností stanoveny dle Směrnice OECD nebo dle Zákona č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů §38nc, stejně jako ceny, za které tyto společnosti obchodují s externími společnostmi, je nutná analýza stanovení těchto cen. Stěžejním dokumentem, ve kterém jsou uvedeny informace o analyzované společnosti a probíhajících transakcích v rámci jednotlivých činností uvnitř společnosti je dokument Localfile, jehož zpracování je pro společnost dobrovolné.

Předmětem řešení bakalářské práce je problematika týkající se transferových cen ve skutečně existující společnosti s ručením omezeným, která je v této práci označována fiktivním názvem ALFA Auto s.r.o. Cílem práce je zpracování navrhovaného dokumentu Localfile, který může být využit v několika směrech. Dokument Localfile může sloužit jako zdroj informací o společnosti, podklad pro zpracování oficiálního návrhu profesionální společností zabývajících se touto problematikou nebo jako důkazní materiál při obhajobě transferových cen u finančního úřadu.

V teoretické části práce je uvedena kapitola o názvu Teoretické principy a podmínky pro použití transferových cen. Tato kapitola se dále člení na podkapitoly zabývající se vymezením základních pojmů, dokumentací k převodním cenám, právní úpravou převodních cen v ČR a EU a metodami tvorby převodních cen.

Praktická část práce je rozdělena do dvou kapitol. V kapitole 3 je provedeno představení celého koncernu ABG Auto a společnosti ALFA Auto s.r.o. Dále je provedena analýza výchozího stavu aplikace transferových cen ve společnosti ALFA Auto s.r.o. pro jednotlivé činnosti společnosti. Analýza cen, které jsou ve společnosti ALFA Auto s.r.o. v jednotlivých oblastech činností používány, je provedena na základě vstupních dat, která jsou poskytnuta společností GAMMA Auto KG, sídlící v Německu.

Na základě provedené analýzy je v kapitole 4 zpracován návrh dokumentu Localfile pro podmínky společnosti ALFA Auto s.r.o. Obsahuje charakteristiku obchodních případů, ke kterým dochází při transakci jednotlivých činností společnosti. Jedná se o následující činnosti – prodej výrobků, poskytování půjček, transport, poskytování služeb, pojištění, personální podpora, nákup majetku a výzkum a vývoj. Pro

jednotlivé činnosti je v dokumentu uveden způsob stanovení a příklad výpočtu transferových cen, včetně vyčíslení výdajů a výnosů vznikajících v rámci jednotlivých činností za období let 2009 – 2013.

Správné fungování transferových cen ve společnosti ALFA Auto s.r.o. bude záviset na přístupu vedení společnosti. Zda bude ochotné vynaložit peněžní prostředky potřebné k tomu, aby analýzu cen a navržený dokument Localfile prozkoumala profesionální společnost zabývající se touto problematikou. Příkladem takovéto společnosti může být např. společnost KPMG, která se zabývá auditem, daněmi, právem a poradenstvím a společnost již v minulosti se společností ALFA Auto s.r.o. spolupracovala. Kontrola zpracované analýzy dat může vést ke snížení rizik, která mohou nastat v případě nedodržení právních úprav. Příkladem takového rizika je například pokutování finančním úřadem za nesprávné stanovení transferových cen. Kromě zájmu vedení společnosti je dalším stěžejním problémem také přístup samotných zaměstnanců. Pokud bude mít vedení a zaměstnanci společnosti ALFA Auto s.r.o. zájem na průběžném doplňování dokumentu Localfile, sníží se tím riziko postihu za nesprávné nastavení transferových cen, jelikož budou tyto ceny a jejich stanovení kontrolovány. Lze také konstatovat, že průběžná aktualizace dokumentu Localfile by mohla uspořit čas zaměstnanců, jelikož zpracování a doplnění dat do dokumentu Localfile za delší období je časově velmi náročné.

Seznam použité literatury

Knižní zdroje:

- [1] DVOŘÁČEK, Jiří a Ladislav TYLL. *Outsourcing a offshoring podnikatelských činností*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2010. 183 s. ISBN 978-80-7400-010-2.
- [2] FUČÍK, Ivan. *Daňové aspekty podnikání v koncernu*. 1. vyd. Praha: ASPI a.s., 2008. 236 s. ISBN 978-80-7357-323-2.
- [3] RYLOVÁ, Zuzana. *Mezinárodní dvojí zdanění*. 4. akt. a rozš. vyd. Olomouc: ANAG, 2012. 488 s. ISBN 978-80-7263-724-9.
- [4] SMULLEN, John. *Transfer pricing for financial institutions*. England: Woodhead Publishing Limited, 2001. 160 s. ISBN 1 85573 372 2.
- [5] ŠTOHL, Pavel a Vladislav KLIČKA. *Maturitní okruhy z účetnictví 2010*. 1. vyd. Znojmo: Vzdělávací středisko Ing. Pavel Štohl, 2010. 237 s. ISBN 978-80-87237-22-9.
- [6] WITTENDORF, Jens. *Transfer pricing and the Arm's Length Principle in International Tax Law*. The Netherlands: Kluwer Law International BV, 2010. 873 s. ISBN 978-90-411-3270-3.

Seznam internetových zdrojů:

- [7] BDO ČESKÁ REPUBLIKA. 70/1997 FZ. *Směrnice o převodních cenách pro nadnárodní podniky a daňové správy: Zpráva komise pro fiskální záležitosti* [online]. 22. 6. 2010. 2010 [cit. 2014-03-08]. Dostupné z: <http://www.bdo.cz/legislativa-a-ostatni-predpisy-1/aktualni-zneni-smernice-oecd-o-prevodnich-cenac>
- [8] SOBOTKOVÁ, Veronika a Veronika SOLILOVÁ. *Dokumentace k převodním cenám v Evropské unii a České republice* [online]. 1. 10. 2010. 2010 [cit. 2014-02-06]. Dostupné z: <http://www.danarionline.cz/archiv/dokument/doc-d26637v35006-dokumentace-k-prevodnim-cenam-v-evropske-unii-a-ceske-republice/>
- [9] MINISTERSVO FINANCÍ. *Pokyn D-334: Sdělení Ministerstva financí k rozsahu dokumentace způsobu tvorby cen mezi spojenými osobami* [online]. 1.1.2011. 2011 [cit.

2014-02-09]. Dostupné z: http://www.financnisprava.cz/assets/cs/prilohy/ms-prime-dane/Pokyn_D-334.pdf

[10] ZÁKON Č. 586/1992 SB., o daních z příjmů. *Zvláštní ustanovení pro vybírání daně z příjmů: § 38nc Závazné posouzení způsobu, jakým byla vytvořena cena sjednáváná mezi spojenými osobami* [online]. 2014 [cit. 2014-03-10]. Dostupné z: <http://business.center.cz/business/pravo/zakony/dprij/cast4.aspx>

[11] ZÁKON Č. 586/1992 SB., o daních z příjmů. *Společná ustanovení: § 23 odst. 7 zákona o daních z příjmů* [online]. 2014 [cit. 2014-03-10]. Dostupné z: <http://business.center.cz/business/pravo/zakony/dprij/cast3.aspx>

[12] FUČÍK A PARTNER, s.r.o. *Nové pokyny Ministerstva financí k převodním cenám mezi spojenými osobami* [online]. 2011 [cit. 2014-03-10]. Dostupné z: <http://www.fucik.cz/cs/odborne-clanky/nove-pokyny-ministerstva-financi-k-prevodnim-cenam-mezi-spojenymi-osobami>

[13] SOLILOVÁ, Veronika, Vendula BÍLKOVÁ a Jana VRTALOVÁ. *Metody určení převodních cen: Transfer pricing methods* [online]. 2009 [cit. 2014-02-05]. Dostupné z: http://kvf.vse.cz/wp-content/uploads/2010/06/1239810650_sb_solilovabilkovavrtalova.pdf

[14] *Metodika stanovení převodních cen a dokumentace k převodním cenám* [online]. 2008 [cit. 2014-02-09]. Dostupné z: [http://www.financni-rizeni.cz/content/uploaded/1297848800teorie%20prevodnich%20\(transferovych\)%20cen.pdf](http://www.financni-rizeni.cz/content/uploaded/1297848800teorie%20prevodnich%20(transferovych)%20cen.pdf)

[15] *Tržní cena* [online]. 2012 [cit. 2014-03-07]. Dostupné z: http://www.ius-wiki.eu/tnh/pfuk/tnh/zkouska/otazka-87#trzni_cena

[16] *Investiční pobídka* [online]. 2012 [cit. 2014-03-07]. Dostupné z: <http://www.investicnipobidky.cz/casto-kladene-dotazy>

[17] *Vytykáci řízení a místní šetření* [online]. 2010 [cit. 2014-03-09]. Dostupné z: <http://www.akont.cz/cz/376.vytykaci-rizeni-a-mistni-setreni>

[18] *Postup k odstranění pochybnosti vers. vytykáci řízení* [online]. 2013 [cit. 2014-03-09]. Dostupné z: <http://www.epravo.cz/top/clanky/postup-k-odstraneni-pochybnosti-vers-vytykaci-rizeni-89567.html>

- [19] *Slovník pojmů: Hrubé rozpětí* [online]. 2014 [cit. 2014-03-11]. Dostupné z: <http://business.center.cz/business/pojmy/p1305-hrube-rozpeti.aspx>
- [20] *Slovník pojmů: Marže* [online]. 2014 [cit. 2014-03-11]. Dostupné z: <http://business.center.cz/business/pojmy/p612-marze.aspx>
- [21] *Marže, rabat, přirážka: Přirážka* [online]. 2012 [cit. 2014-03-11]. Dostupné z: <http://www.velkoobchod-outlet-brno.cz/marze-rabat-prirazka/>
- [22] *Podnikátor: Cash pooling* [online]. 2012 [cit. 2014-03-14]. Dostupné z: <http://www.podnikator.cz/provoz-firmy/financovani/banky-a-jejich-sluzby/n:17409/Cash-pooling>
- [23] *Management Mania: Režijní náklady (Overhead costs)* [online]. 2013 [cit. 2014-03-24]. Dostupné z: <https://managementmania.com/cs/rezijni-naklady-overhead-costs>
- [24] *Hospodářský výsledek a efektivnost podniku* [online]. [cit. 2014-03-31]. Dostupné z: http://hons-ekonomie.wz.cz/hospodarsky_vysledek_teorie.pdf
- [25] *Firemní finance: Poměrové a syntetické ukazatele* [online]. 2013 [cit. 2014-03-21]. Dostupné z: <http://firmy.finance.cz/finance-a-pojisteni/informace/financni-analyza/vypocet/>
- [26] *Global-rates: 6 month Euribor interest rate* [online]. 2013 [cit. 2014-03-29]. Dostupné z: <http://www.global-rates.com/interest-rates/euribor/euribor-interest-6-months.aspx>

Ostatní zdroje:

- [27] MRUZKOVÁ, Jarmila. *Teorie nákladů: Studijní materiál k předmětu Náklady, kalkulace a ceny*. Ostrava, 2006.
- [28] ROMANCOV, Marek. *Transferové ceny: Výukový materiál pro semináře a školení*. Praha: PriceWaterhouseCoopers, 2006.

Seznam zkratek

atd.	a tak dále
COST+	Metoda nákladů a ziskové přírážky
CPM	Metoda srovnatelných zisků neboli metoda čistého zisku
CUP	Metoda nezávisle srovnatelné ceny
CZK	koruny české
č.	číslo
ČR	Česká republika
EU	Evropská unie
EUR	Euro
IT	Informační technologie
kap.	kapitola
Kč	koruny české
KPMG	Klynveld Peat Marwick Goerdeler
např.	například
obr.	obrázek
OECD	Organizace pro ekonomickou spolupráci a rozvoj
OEM	Original Equipment Manufacture
PSM	Metoda rozdělení zisků
RPM	Metoda stanovení ceny při opětovném prodeji
tab.	tabulka
tis.	tisíce
TNMM	Transakční metoda čistého rozpětí
tzn.	to znamená
tzv.	takzvaný/ě

Seznam obrázků

Obr. 1	Části evropské dokumentace k převodním cenám
Obr. 2	Schéma metod využívaných členskými státy OECD
Obr. 3	Organizační schéma skupiny ABG Auto
Obr. 4	Výrobky společnosti ALFA Auto s.r.o.
Obr. 5	Organizační schéma společnosti ALFA Auto s.r.o.
Obr. 6	Toky transakcí v rámci prodeje výrobků
Obr. 7	Toky transakcí při nákupu materiálu a dílů
Obr. 8	Toky transakcí v rámci přijatých či poskytnutých půjček
Obr. 9	Toky transakcí v rámci transportu
Obr. 10	Toky transakcí v rámci přijatých služeb
Obr. 11	Toky transakcí v rámci pojištění
Obr. 12	Toky transakcí v rámci personální podpory
Obr. 13	Toky transakcí při převodu majetku
Obr. 14	Toky transakcí při provádění výzkumu a vývoje

Seznam tabulek

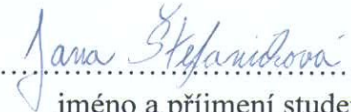
Tab. 1	Označení vybraných druhů výrobků
Tab. 2	Srovnání cen vybraných výrobků v Kč/ks prodávaných spojené a nezávislé osobě za období 2009 – 2013
Tab. 3	Procentuální rozdíl prodejních cen spojené a nespojené osoby
Tab. 4	Podíl výrobku aktivní mřížová klapka ST C346 na celkových výkonech společnosti
Tab. 5	Výnosy ALFA Auto s.r.o. za výrobky za období 2009 – 2013
Tab. 6	Srovnání výše úrokových sazeb z úvěru spřízněné osoby a běžné banky
Tab. 7	Úroky zaplacené za půjčku 4 000 000 EUR
Tab. 8	Vývoj úrokových sazeb v rámci Cash poolu za období 2009 – 2013
Tab. 9	Výdaje společnosti ALFA Auto s.r.o. za přepravu za období 2009 – 2013
Tab. 10	Výdaje společnosti ALFA Auto s.r.o. za služby za období 2009 – 2013
Tab. 11	Výdaje společnosti ALFA Auto s.r.o. za pojištění za období 2009 – 2013
Tab. 12	Výnosy společnosti ALFA Auto s.r.o. za personální podporu spojeným osobám za období 2009 – 2013
Tab. 13	Výdaje společnosti ALFA Auto s.r.o. za pořízené majetky za období 2009 – 2011
Tab. 14	Výdaje společnosti ALFA Auto s.r.o. na výzkum a vývoj za období 2009 – 2013
Tab. 15	Celkové výdaje společnosti ALFA Auto s.r.o. na výzkum a vývoj za období 2009 – 2013

Prohlášení o využití výsledků bakalářské práce

Prohlašuji, že

- jsem byla seznámena s tím, že na mou bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. – autorský zákon, zejména § 35 – užití díla v rámci občanských a náboženských obřadů, v rámci školních představení a užití díla školního a § 60 – školní dílo;
- beru na vědomí, že Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava (dále jen VŠB-TUO) má právo nevýdělečně, ke své vnitřní potřebě, bakalářskou práci užít (§35 odst.3);
- souhlasím s tím, že bakalářská práce bude v elektronické podobě archivována v Ústřední knihovně VŠB-TUO a jeden výtisk bude uložen u vedoucího bakalářské práce. Souhlasím s tím, že bibliografické údaje o bakalářské práci budou zveřejněny v informačním systému VŠB-TUO;
- bylo sjednáno, že s VŠB-TUO, v případě zájmu z její strany, uzavřu licenční smlouvu s oprávněním užít dílo v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- bylo sjednáno, že užít své dílo, bakalářskou práci, nebo poskytnout licenci k jejímu využití mohu jen se souhlasem VŠB-TUO, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly VŠB-TUO na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše).

V Ostravě dne 9.5.2014


.....
jméno a příjmení studenta

Seznam příloh

- Příloha č. 1 Tradiční transakční a ziskové metody pro stanovení transferových cen
- Příloha č. 2 Charakteristika spolupracujících spojených osob koncernu ABG Auto
- Příloha č. 3 Celkové hodnoty výkonů a výkonové spotřeby společnosti ALFA Auto s.r.o.
- Příloha č. 4 Celkové výdaje společnosti ALFA Auto s.r.o. za služby provedené společností BETA Auto SE & Co. KG v roce 2013